BUSINE$$TECH
INTERNATIONAL
LIFETECH
www.businesstech.ro

Brad DeHaven

IMAGINEA VIITORULUI

Când știi toate astea, îți poți controla destinul

Mai mult decât
INFORMAȚIE
INSPIRAȚIE

imaginea VIITORULUI

Când știi toate astea, îți poți controla destinul.

Brad DeHaven

BUSINESSTECH
INTERNATIONAL
http://www.businesstech.ro

Autorul și-a luat precauții rezonabile în cursul pregătirilor și cercetărilor întreprinse pentru această carte și crede că faptele prezentate în carte sunt corecte la data când au fost scrise. Nici autorul, nici MotiVision Media nu-și asumă nicio răspundere pentru eventuale erori sau omisiuni. Au fost depuse toate eforturile pentru a identifica și respecta drepturile de autor dar, în unele cazuri, nu au putut fi identificați autorii sau sursele. MotiVision Media își cere scuze pentru orice astfel de omisiuni și va face corecturile necesare în edițiile ulterioare dacă i se notifică astfel de omisiuni. Autorul și MotiVision Media își declină explicit orice responsabilitate pentru modul cum sunt folosite sau aplicate informațiile din această carte și atenționează că acestea nu sunt publicate cu intenția de a servi drept consultanță legală, financiară sau alte genuri de consultanță profesională pentru rezolvarea unor situații particulare.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
DEHAVEN, BRAD
Imaginea Viitorului / Când știi toate astea îți poți controla destinul: Brad DeHaven; trad.: Violeta Limona; ed. Iuliana Enache – București;
BusinessTech International, septembrie 2010
ISBN 978-973-8495-54-8

I. Limona, Violeta (trad.).
II. Enache, Iuliana (ed.)

004.738.52:339.1

ORIGINALLY PUBLISHED IN ENGLISH UNDER THE TITLE THE CURRENCY OF THE FUTURE: WHEN YOU KNOW THIS, YOU CONTROL YOUR DESTINY, by BRAD DEHAVEN

THIS EDITION PUBLISHED BY ARRANGEMENT WITH MOTIVISION MEDIA, USA

Tipărită la tipografia FedPrint București.

BUSINESSTECH INTERNATIONAL
BUCHAREST, SEPTEMBER 2010

TRADUCĂTOR VIOLETA LIMONA
REDACTOR ȘEF MIHAELA BUDUI

Mulțumiri speciale pentru contribuția adusă la acest proiect următoarelor persoane: Karen Furuichi, Scott Michael, Kim DeHaven, Chris and Jolie Yonker, Lynn Ehrenburg, Denise Stephens, John Cordova, Ernie Goyette și celor trei copii ai mei: Blake, Bailey și Brady.

CUPRINS

cuvânt înainte

FĂ CEVA MĂREŢ CU VIAŢA TA

Îţi aduci aminte ce visai să devii când erai copil? Te-ai gândit vreodată să devii astronaut, stea de cinema sau chiar preşedintele ţării? Ei bine, eu m-am gândit. În copilărie, eram un atlet minunat, îmi plăcea să muncesc susţinut şi să-mi fac vise mărete. Mă gândeam că voi deveni surfer profesionist sau un mare om afaceri. Am simţit întotdeauna că voi face ceva măreţ cu viaţa mea. Unul dintre visele mele mărețe era să devin o stea NFL (Liga Naţională de Fotbal American),la fel ca tatăl meu care a jucat la Dallas Cowboys sub conducerea legendarului Tom Landry.

un vis măreţ

Acest vis m-a împins ca, în vremea liceului, să fac în fiecare zi câte două istovitoare antrenamente de fotbal. De ce altceva aş fi ales să mă scol la şase dimineaţa sau să urc şi să cobor scările stadionului sub dogoarea doborâtoare a soarelui lunii august? Nu voi uita niciodată senzaţia pulpelor arzânde şi sunetul făcut de ghetele mele pe trepte. Nu-i nicio mirare că au numit-o „săptămâna de iad"! Era o adevărată agonie dar, în interiorul meu, ştiam că voiam să am rezultate bune pentru tatăl meu, pentru echipă şi pentru a da un exemplu grozav. Voiam să mă remarc din mulţime şi să fiu un câştigător. Visul victoriei mă ţinea în mişcare.

visul victoriei

Îmi pot aminti ca şi cum ar fi fost ieri tribunele pline de suporteri înfocaţi şi sunetul tobelor în noapte pe când ne strângeam pentru o ultimă discuţie de încurajare, înainte să ţâşnim pe teren. Jucam din toată inima, fără să ţinem seama de sânge, sudoare şi lacrimi dar, la sfârşit, ieşeam victorioşi! Nu ai avut niciodată un vis ca acesta? Nu am ajuns o stea NFL dar, mulţumită unor antrenori grozavi şi unor oameni care au ştiut cum să mă încurajeze, am fost destul de norocos ca să-mi văd unele vise devenind realitate. Dar tu? Tu ţi-ai îndeplinit visele? Ei bine, sunt aici ca să-ţi spun că poţi s-o faci! Există un uriaş în interiorul fiecăruia dintre noi – da, el există şi în tine! Iar când acest uriaş se trezeşte, să te ţii! Se întâmplă minuni.

poţi şi tu să-ţi îndeplineşti visele

Îmi amintesc de o călătorie de afaceri pe care am făcut-o cândva în Oakland. După ce fusesem departe de soţie şi copii câteva zile, eram nerăbdător să ajung acasă aşa că am ajuns devreme la aeroport. Tocmai mă aşezasem pe un scaun şi scosesem o carte, când am zărit cu coada ochiului cum geanta unui domn s-a revărsat pe podea. Am sărit să-l ajut şi apoi am schimbat câteva cuvinte şi o strângere de mână. Se numea George. În timp ce se îndepărta, mi-a venit ceva în minte şi l-am strigat: „George!". El s-a oprit şi s-a întors spre mine. „Fă ceva măreţ cu viaţa ta." S-a lăsat o linişte ciudată, ca şi cum eu şi cu el eram singurele persoane din acel terminal. S-a gândit un moment, a zâmbit şi a plecat.

fă ceva măreţ cu viaţa ta

M-am aşezat şi am început să citesc din nou cartea, când am observat că cineva se îndrepta spre mine. Era George. „Brad", a spus el, în timp

ce o lacrimă îi aluneca pe obraz, „am 64 de ani şi nimeni nu mi-a spus niciodată aşa ceva. Îţi mulţumesc, îţi mulţumesc din inimă."

sământa măreţiei

Ei bine, eu ştiu că poţi să faci ceva măreţ cu viaţa ta. Sunt convins că toţi avem capacitatea de a ne trăi cât mai bine viaţa. Fiecare are în el sământa măreţiei. Aşa că... de ce să nu mi te alături în această aventură? Fii îndrăzneţ şi încearcă-ţi norocul. Cu ajutorul acestei cărţii, vei descoperi că multe momente minunate te aşteaptă.

– Brad DeHaven

capitolul I

VÂNTUL SCHIMBĂRII

milioane de milionari

În următorii zece ani vor apărea milioane de milionari. Vei fi oare unul dintre ei? Acum şi aici se află şansa ta să-ţi urmezi pasiunile, să obţii succesul şi să-ţi trăieşti din plin singura viaţă pe care o ai. Poate vei gândi: „Da, da, am mai auzit toate astea!". Atunci este timpul să asculţi cu atenţie, să asimilezi şi să acţionezi, deoarece singurul lucru care se află între tine şi potenţialul tău este mintea ta. Vrei să faci să înceteze un pic zgomotul din capul tău pe când citeşti această carte împreună cu mine şi să te gândeşti la toate posibilităţile care există pentru viaţa ta? Dacă răspunsul este afirmativ, atunci suntem amândoi pregătiţi să stăm de vorbă. Dacă răspunsul tău este negativ, atunci este vremea să te trezeşti şi să înfrunţi adevărul: ai numai o singură viaţă. De ce să n-o trăieşti la maxim?

este vremea să te trezeşti

Te distrezi destul? Câştigi cât crezi că meriţi? Faci ceva măreţ cu viaţa ta? Fii sincer. Nu te priveşte nimeni în timp ce citeşti această carte. Eşti numai tu şi rândurile scrise de mine pentru tine. Ce îţi spune inima?

Acestea nu sunt nişte întrebări minore, nu-i aşa? Te vor zdruncina puţin dacă le analizezi bine. Dacă inima îţi spune, „nu, nu şi nu", iată vestea

bună: chiar în momentele din viaţa noastră când simţim că deţinem cel mai puţin controlul, îl deţinem cel mai mult. Acestea sunt momentele în care decidem să acţionăm, să redefinim cine suntem şi ce credem şi în care luăm hotărâri care ne schimbă destinul. Următoarele pagini te vor tenta să faci exact acest lucru: să faci o schimbare, să-ţi schimbi destinul. Vom cerceta lumea afacerilor internaţionale şi tendinţele sociale cu impact profund asupra economiei. Voi adresa, de asemenea, o provocare modului tău actual de a gândi pentru a te ajuta să-ţi îmbunătăţeşti performanţele economice şi să dezvolţi „Imaginea Viitorului".

hotărâri care ne schimbă destinul

„Problemele importante cu care ne confruntăm în viaţă nu pot fi rezolvate la acelaşi nivel de gândire care le-a creat." – Albert Einstein

Ce este „Imaginea Viitorului"? Este o promiţătoare companie pe Internet sau o strategie pentru tranzacţionarea acţiunilor? Este un grad înalt de inteligenţă, note bune la şcoală sau o diplomă universitară? Sau este doar o ocazie norocoasă care apare doar în faţa câtorva aleşi? Îţi aminteşti vechea zicală: „Un ban pentru gândurile tale"? Ei bine, gândurile tale valorează mult mai mult. De fapt, ar putea valora milioane. Tu eşti „Imaginea Viitorului"; capacitatea ta de a gândi şi acţiona în Era Informaţiei. Era Industrială s-a sfârşit. Noul joc căruia trebuie să-i facem faţă este cum să avem succes în Era Informaţiei. Despre asta se vorbeşte în această carte.

tu eşti Imaginea Viitorului

N-a existat niciodată mai înainte un moment mai bun să te pui în mişcare. Vântul schimbării

suflă în favoarea ta. Chiar în acest moment, firme îndrăzneţe şi întreprinzători cu gândire avansată îşi ajustează abordarea demodată a erei industriale concepând metode noi şi mai inteligente. Aceste noi metode au mai puţină legătură cu microprocesoarele şi mai multă legătură cu gândirea avansată a oamenilor care le vor folosi.

Impactul acestei cărţi va fi mai mare pentru cei care au două calităţi critice pentru obţinerea succesului în Era Informaţiei: sunt motivaţi şi sunt dispuşi să înveţe în permanenţă. În această carte nu vei găsi doar o mulţime de informaţii despre tendinţele sociale şi obţinerea succesului în afaceri, pentru că informaţiile nu necesită un răspuns, o reacţie sau rezultate. Aceasta este, mai degrabă, o carte cu instrucţiuni care, după ce vor fi asimilate şi se va acţiona în consecinţă, îţi vor schimba viaţa pentru totdeauna. Am auzit cu toţii că „informaţia înseamnă putere". În realitate, *„informaţia aplicată înseamnă putere"*. Acţiunea în concordanţă cu instrucţiuni bune reprezintă cheia progresului.

informaţia aplicată înseamnă putere

Îmi place să citesc cărţi care trec „testul de luni dimineaţă": când le termini de citit ai o listă de lucruri pe care le vei face diferit începând de luni dimineaţă. Sunt încrezător că această carte te va conduce la întocmirea unei liste de lucruri de făcut diferit începând de luni dimineaţă.

Ei bine, încă un lucru. Majoritatea călătoriilor încep cu făcutul bagajelor. Nu este cazul acestei călătorii. Prietenul meu, John, spune mereu: „Renunţă să speri la un trecut mai bun". Călătoria ta spre „Imaginea Viitorului" necesită tocmai renunţarea la orice bagaj (eşecuri trecute,

atitudini şi credinţe din trecut). Orice porţi cu tine din trecut, lasă în urmă. Oferă-ţi o şansă să lupţi şi începe proaspăt, fără să cari cu tine vreo vechitură. Acum suntem gata să pornim!

„Fii dispus să renunţi la cine eşti pentru ceea ce vrei să devii."

O perioadă de mari schimbări

Hai să înfruntăm adevărul: timpurile se schimbă şi tehnologia avansează cu viteza luminii. Au trecut vremurile când era posibil să începi să lucrezi într-un sector economic la optsprezece ani şi să ieşi la pensie patruzeci sau cincizeci de ani mai târziu, fără ca acel sector să fi cunoscut schimbări majore. Lumea a devenit o economie globală, iar gândirea noastră trebuie să se adapteze şi să evolueze în concordanţă cu această stare de lucruri.

gândirea noastră trebuie să se adapteze şi să evolueze

Societatea noastră este pe cale să fie martora unei explozii de noi căi de a răspunde în mod neconvenţional întrebării economice esenţiale: **„Cum pot să trăiesc mai bine?"**.

Următorul deceniu va scoate la iveală o adevărată maree de oportunităţi pentru lucrul la domiciliu, fapt posibil datorită progreselor tehnologice şi eficienţei sporite a reţelei de Internet. Tendinţa este de a se trece de la marile întreprinderi cu mulţi angajaţi, la noi oportunităţi legate de lucrul pe Internet, iar paradigma slujbei tradiţionale este măturată de suflul schimbării. În loc să se agaţe de siguranţa slujbei şi să trăiască de la un salariu la altul, tot mai mulţi oameni explorează căi noi şi mai bune de a-şi construi viaţa în condiţiile pe care le doresc.

suflul schimbării

Proiectanţi de site-uri pe Internet, scriitori independenţi, contabili şi alţi nenumăraţi profesionişti îşi desfăşoară, în prezent, programul de

lucru în confortul propriilor case. De altfel, aceștia pot lucra oriunde: sorbindu-și băutura preferată la cafeneaua vecină, zburând la 10.000 de metri deasupra Pacificului sau așteptând să le fie schimbat uleiul la mașină. Acești noi profesioniști trebuie să mulțumească progreselor tehnologice, iar confortul pe care ele îl oferă de abia acum începe să se facă simțit la locul de muncă. Deși Internetul a revoluționat deja modul în care lumea trăiește și face afaceri, impactul său asupra societății este abia la început. Gândește-te puțin: Internetul a fost pus la dispoziția publicului la jumătatea anilor '90 și comerțul electronic se ridică deja la peste 150 de miliarde de dolari anual! Iar schimbările care vor urma sunt absolut uluitoare. Iată un fapt uimitor: 80% din tehnologia pe care o vom folosi în viața de zi cu zi peste zece ani nu a fost încă inventată. Imaginează-ți puțin ce urmează! Suntem martori oculari la cel mai mare transfer din istorie: afaceri de miliarde de dolari se mută de la cărămidă și mortar la un clic și o comandă pe Internet. Internetul devine rapid infrastructura noii economii.

să mulțumim progreselor tehnologice

Orbit!

În cartea intitulată *Blindsided* (Orbit), Jim Harris vorbește despre mai multe companii care au fost prea oarbe ca să observe cele mai recente evoluții tehnologice. El dă exemplul unui tânăr de 18 ani, pe nume Shawn Fanning, cel care a distrus modelul de profit al industriei de înregistrări audio, în valoare de 40 de miliarde de dolari, prin lansarea în 1999 a programului numit Napster. O altă companie, Polaroid, care a inventat fotografia „instant", a fost depășită de evoluția rapidă a fotografiei digitale. Polaroid a fost nevoită să solicite protecția legii falimentului în 2001 și a anunțat, la începutul lui 2008, că încetează complet producția de filme pentru fotografii „instant".

Aceste pagini pot fi umplute cu numeroase exemple de companii, industrii și piețe financiare care au fost depășite de schimbare. În cartea sa, *Business@the Speed of Thought*, Bill Gates scrie: „În trei ani, toate produsele noastre vor fi învechite. Singura întrebare este dacă le înlocuim noi sau o va face altcineva". Ce te poate ajuta să nu te lași orbit?

modul cum reacționezi în fața schimbărilor depinde numai de tine

Poate că ceea ce se întâmplă este în afara controlului tău, dar modul cum reacționezi în fața schimbărilor depinde numai de tine. Să luăm exemplul companiei Apple Computer. Steve Jobs, președintele companiei, nu s-a lăsat orbit, așa că a recunoscut și a răspuns inevitabilelor schimbări. Capacitatea lui de a identifica relația dintre piața extrem de competitivă a computerelor și industria muzicală a condus la lansarea

iPodul. În prezent, iPodul este unul dintre cele mai râvnite gadgeturi. Este inteligent, este la modă, este înţesat de inovaţie şi a creat un nou standard în modul cum achiziţionăm şi stocăm muzică şi materiale video.

învaţă să adopţi Imaginea Viitorului

Şi tu? Tu ce vei face? Te vei agăţa de o eră trecută sau eşti dornic să înveţi şi să adopţi Imaginea Viitorului? Dă-mi voie să-ţi povestesc ce mi s-a întâmplat mie. Ca majoritatea celor aflaţi în pragul terminării liceului, m-am dus la consilierul şcolar să-i cer sfatul în legătură cu monumentala întrebare: „Ce ar fi bine să fac în viaţă?". Consilierul mi-a răspuns: „Ai avut note bune la matematică şi geometrie. Ar trebui să te faci inginer". Aşa că, la fel ca oaia în turmă, am urmat înţelepciunea tradiţională şi am tropăit voios spre colegiu ca să-mi iau o diplomă în inginerie.

Cu diploma în inginerie, câştigam semnificativ mai puţini bani decât am câştigat în timpul colegiului făcând-o pe chelnerul şi munceam de două ori mai mult! În plus, nici nu-mi plăcea ce făceam. Mă tot întrebam cum de se poate întâmpla aşa ceva când eu credeam că urmam calea succesului. N-a durat mult până când am dat jos diploma de pe perete şi am început să caut altceva.

Am hotărât să-mi pun pe picioare propria firmă. Vestea bună este că am câştigat 100.000 de dolari în primul meu an ca întreprinzător! Vestea proastă este că asta m-a costat 180.000 de dolari! În plus, aveam angajaţi, active, birouri închiriate, inventar şi eram legat de clienţii mei 24 de ore pe

zi, şapte zile pe săptămână. Aşa că, iată-mă la 27 de ani, proaspăt căsătorit şi cu 80.000 de dolari datorie!

am ales să-mi schimb total viaţa

Eram la o răscruce. Puteam să merg pe drumul cunoscut, să fiu din nou inginer sau chelner, şi să petrec următorii zece ani ca să-mi plătesc datoria sau puteam căuta o altă cale nouă şi mai puţin circulată. Am ales ultima variantă şi această alegere mi-a schimbat total viaţa.

Evaluarea realității

plata facturilor și atât

Fii cinstit. N-ai avut și tu un moment în care să-ți pui întrebarea cea mai dură din viață? Eu îmi amintesc cum în acel moment conduceam mașina pe autostradă, întorcându-mă de la cea de-a doua slujbă a mea, într-o sâmbătă seara. Strângeam volanul cu amândouă mâinile și mă gândeam: „Oare asta-i tot? Aceasta este viața pe care o voi duce? Să fac naveta în fiecare zi la slujbă, să fac tot ce pot și după atâta efort abia să pot să-mi plătesc facturile?".

Ai gândit și tu vreodată în același fel? Ei bine, nu ești singurul. Am citit că peste 86% dintre americani nu-și iubesc munca. Mai mult, un studiu recent întreprins de Harris Interactive, susține că peste jumătate din lucrători se simt „foarte obosiți și copleșiți", iar peste un sfert spun că au probleme în echilibrarea vieții profesionale cu viața personală.

> *Când ești obosit, totul devine mult mai stresant, dar este ca și cum ai avea un copil. Te obișnuiești, chiar dacă simți un fel de tristețe. Copiii întreabă uneori: „Ce se întâmplă cu tata? Încă mai locuiește cu noi?". M-am gândit: „Asemenea situație mă va ucide".* – Sursă: USA Today

„Dacă nu ai speranțe pentru viitor, nu ai putere să acționezi în prezent." – John Maxwell

> *Am practicat avocatura timp de 14 ani și, cu toate că, recent, am devenit asociat la firma mea, vreau să plec. Nu mi-a plăcut niciodată natura confruntativă, antagonistă a muncii mele și, în ultimul timp, m-am săturat atât de tare de ea încât de-abia trag de mine ca să merg la birou. Dar ce altceva aș putea să fac? Există oportunități în lumea afacerilor americane pentru avocații care fug de avocatură?* – Sursă: Fortune Magazine

Mulți lucrători americani sunt îngrijorați de posibila externalizare a activității lor. Angajații forțați să-i instruiască pe cei care-i vor înlocui spun că această practică este o ilustrare dură despre cum sunt furate locurile de muncă din SUA prin angajarea forței de muncă străine. În conformitate cu studiile Forrester Research, în următorii 15 ani, angajatorii americani vor muta în străinătate aproximativ 3,3 milioane de locuri de muncă calificate și cu ele 136 de miliarde de dolari pentru salarii.

> *Când programatorul Stephen Gentry a aflat anul trecut că firma Boeing îl concediază nu a fost prea surprins deoarece mulți alții din firmă suferiseră aceeași soartă. Ceea ce l-a uimit într-adevăr a fost ultima lui sarcină: managerii i-au cerut să-l instruiască pe lucrătorul din India care-i lua slujba.* – Sursă: USA Today

nu fă o muncă ce îți displace

De ce să faci o muncă ce îți displace, să te simți copleșit și lipsit de speranță sau să-ți fie teamă că ți se va trage preșul de sub picioare? De ce?! De

ce atât de mulţi oameni îşi irosesc preţioasa viaţă pentru ceva ce nu-i inspiră?

Dar tu? Tu ce poţi să spui despre tine? Îţi faci corvoada zi de zi sau trăieşti la limită şi alergi după un vis? Renunţi la cele mai bune momente din viaţă pentru şeful tău şi pentru un salariu sau investeşti în viitorul tău? Un lucru este sigur: în noua economie globală, siguranţa nu-ţi poate fi oferită de o slujbă tradiţională.

investeşte în viitorul tău

Trezeşte-te, omule!

Sunt întrebat, adeseori, cum am ajuns la titlul „Imaginea Viitorului". Este simplu: eram înnebunit! Această carte este rezultatul unei frustrări totale. Cu cât vedeam că lumea se schimbă mai mult, cu atât vedeam că oamenii ignoră acest lucru. Cu cât vedeam schimbându-se mai mult mediul de muncă, cu atât vedeam mai mulţi oameni care opun rezistenţă schimbării. Şi cu cât vedeam tehnologia progresând mi mult, cu atât vedeam mai mulţi oameni care se îndoiesc. Trăim într-o vreme care musteşte de oportunităţi şi, cu toate acestea, atât de mulţi oameni dorm cu ele sub nas. Aş fi putut intitula cartea „TREZEŞTE-TE, OMULE!"

trezeşte-te omule

Este ca şi cum un consilier marital ar încerca să concilieze doi parteneri încăpăţânaţi care nu vor să-şi asume responsabilitatea acţiunilor lor. Fiecare dă vina pe celălalt şi sunt blocaţi într-o fundătură, pentru că nu au dorinţa de a schimba lucrurile. Oamenii încăpăţânaţi nu evoluează şi dacă trăieşti în trecut nu poţi evada de acolo.

asumarea responsabilităţii

Sindicaliştii fac grevă, angajaţii pichetează sediile companiilor şi şomerii se plâng. Este aceasta „Imaginea Viitorului"? NU! Constituţia americană, luată adesea drept model de alte state ce se doresc democratice, garantează dreptul la „viaţă, libertate şi căutarea fericirii".

Unii oameni ignoră cuvântul „căutarea" şi cred că *fericirea* este garantată sau că au dreptul la ea

nu primeşti suficient când nu oferi destul

doar pentru că s-au născut. Dacă nu-ţi valorifici potenţialul, aceasta se întâmplă pentru că aşa alegi tu să faci. Prietenul meu, Bob, spune că societatea te recompensează numai în proporţia în care îţi aduci contribuţia ajutându-i pe alţii. Dacă simţi că nu primeşti suficient, acesta poate fi un indiciu că nu oferi destul.

Eşti plătit mai mult sau mai puţin decât crezi că valorezi? Dacă răspunzi mai puţin, atunci ce faci ca să schimbi lucrurile? Te plângi, ceri mai mult? Sau poate aştepţi în linişte să observe cineva că ai muncit din greu? De ce nu începi să-ţi apreciezi singur munca? De ce nu preiei controlul asupra vieţii tale şi de ce nu cauţi o cale să câştigi atât cât crezi că meriţi? În fond, este viaţa ta, nu este aşa?

Dacă vrei să schimbi unele lucruri din viaţa ta, apucă-te şi fă-o! Scapă de prejudecăţile care te-au limitat în trecut şi deschide-ţi mintea în faţa unei întregi lumi de oportunităţi. Schimbă-te! Atât timp cât eviţi în permanenţă să te schimbi, succesul te va ocoli şi el în permanenţă.

„Indivizii care vor avea succes şi vor prospera sunt cei care stăpânesc schimbarea..." – Rosa McBeath-Canter, Harvard Business School

tu eşti un om inteligent

Observă că nu am spus că schimbarea este uşoară. Înseamnă muncă multă pentru majoritatea oamenilor. Cei care încearcă să se schimbe se confruntă, adeseori, cu rezistenţă puternică din toate părţile. Lumea îţi cere să te menţii în rândul mediei dar, dacă citeşti această carte, presupun că ai deja mintea deschisă faţă de perspectiva unor

schimbări în viaţa ta şi ştii că „media" nu este de tine. Supoziţia mea este că ştii, în inima ta, că te poţi împlini mai bine, că poţi trăi toate acele lucruri care sunt importante pentru tine.

Recent, am vizitat împreună cu soţia mea Hotel Del Coronado, unde am fost chelner în timpul anilor de colegiu. „The Del", cum este numit cu simpatie în San Diego, a fost un hotel de referinţă timp de 120 de ani. Trecuseră ceva ani de când plecasem şi, totuşi, am fost copleşit de un sentiment de familiaritate. Am intrat în holul hotelului într-o după-amiază de vară. Am fost chelner în frumosul restaurant „Crown Room" şi cinci nopţi pe săptămână îmi îmbrăcam smochingul pentru a servi feluri alese clienţilor hotelului şi vizitatorilor. De data aceasta, purtam pantaloni scurţi şi o cămaşă hawaiană, în timp ce ne plimbam şi admiram încă o dată marele hotel.

am fost foarte surprins să îl văd pe el lucrând încă acolo

Nu mă aşteptam să întâlnesc vreunul dintre foştii mei colegi, dar n-am rezistat impulsului de a mai intra încă o dată, înainte de plecare, în restaurantul „Crown Room". Spre surpriza mea, aproape tot personalul cu care lucrasem era încă acolo!

După câteva salutări şi strângeri de mână, l-am văzut pe Frank. Am lucrat împreună cu Frank timp de mulţi ani şi încă îmi amintesc cum obişnuia să se plângă de orice. „Urăsc slujba asta." „De ce nu schimbă meniul?" „De ce pic întotdeauna în schimburile cele mai proaste?" O ţinea într-una aşa. Presupun că de aceea am fost foarte surprins să-l văd pe el lucrând încă acolo.

M-am gândit că, dacă cineva trebuia neapărat să plece de-acolo, acela era Frank. Părea atât de nefericit, dar nu se schimbase niciun pic. După nici două minute de conversație, a început să se plângă și să critice în dreapta și în stânga.

Când m-a întrebat cum o mai duc, i-am vorbit despre afacerea bazată pe comerț electronic pe care o pusesem pe picioare. „Oh, nimeni nu câștigă bani din treburile astea", a susținut el. Am zâmbit în sinea mea și, pe când mă întorceam să plec, l-am auzit spunând: „Nu-ți face prea multe speranțe!". Nu m-am putut abține să nu mă întreb: „De ce oameni care ar putea avea atât de mult se mulțumesc cu atât de puțin?".

oamenii care ar putea avea atât de mult se mulțumesc cu atât de puțin

Unii oameni nu se schimbă niciodată. Pe când mă aflam, în ziua aceea, pe drumul de întoarcere, împreună cu soția mea, Kim, m-am gândit la ce fel de viață aș fi dus dacă aș fi rămas la ceea ce prietenii numeau „slujba perfectă". Aș fi condus-o pe iubita mea soție către casa ei de vis într-o mașină de lux? Ne-am fi petrecut zilele împreună, jucându-ne cu copiii? Aș fi rămas la fel de entuziast și pasionat în viață? M-aș fi simțit împlinit? Nicio șansă. Sunt fericit că mi-am făcut multe speranțe! Dacă rezistam schimbării și ascultam de oameni ca Frank, aș fi condus aceeași mașină veche către un apartament închiriat, iar eu și cu Kim ne-am fi pregătit să mergem la slujbă a doua zi. Suntem recunoscători pentru alegerile pe care le-am făcut și pentru stilul de viață pe care l-au adus familiei noastre.

„De la răscrucea din pădure porneau două poteci. Am luat-o pe cea mai puțin umblată și asta a schimbat totul." – Robert Frost

Note personale

capitolul 2

IQ VS. CELE TREI CALITĂŢI ESENŢIALE

„În secolul 21 una dintre cele mai puternice forme de geniu va fi geniul întreprinzător..." – Dan Sullivan

filozofia carierei tradiționale atacate

„Imaginea Viitorului" atacă filozofia unei cariere tradiționale și o aruncă pe fereastră. Cariera ta, capacitatea de a câștiga bani și succesul în viață au prea puțin de-a face cu rezultatele la testele de inteligență cognitivă (cele care măsoară coeficientul de inteligență IQ) sau, în cazul meu, cu „cele mai bune recomandări" ale consilierului din liceu.

Gândește-te puțin: dacă un IQ mare ar fi fost factorul determinant pentru capacitatea noastră de a prospera, n-ar fi logic ca profesorii universitari și oamenii de știință care proiectează rachete să fie cei mai bogați? Dar, în realitate, se întâmplă exact opusul. Am constatat că studenții care au note maxime ajung adesea să muncească în companiile celor cu note mediocre.

inteligența cognitivă

Prin urmare, de ce oamenii cu abilități obișnuite ajung să-i întreacă pe cei mai bine dotați intelectual și fizic? Îți amintești fabula lui Esop cu

fabula cu iepurele și țestoasa

iepurele și țestoasa? Iepurele putea să fugă mult mai repede decât țestoasa, dar țestoasa a câștigat întrecerea pentru că nu s-a oprit niciun moment și a dat ce avea mai bun. Uneori, oamenii cu abilități obișnuite se simt inspirați și vor munci mai concentrat și mai mult decât oamenii cu talente extraordinare. Țestoasa a înaintat încet și sigur către obiectiv, în timp ce iepurele și-a risipit timpul. Care este morala acestei povești? O cursă nu este întotdeauna câștigată de cel mai rapid; nici realizările și nici succesul nu se obțin întotdeauna cu mintea cea mai rapidă sau cu coeficientul de inteligență cognitivă cel mai ridicat. Cu alte cuvinte, ceea ce contează este găsirea unei căi diferite de a munci inteligent.

trei calități esențiale

Prin urmare, dacă inteligența cognitivă nu este cheia succesului, atunci care este? Pentru mine, cheia succesului este să ai cele trei calități esențiale: inteligență emoțională (IE), inteligență financiară (IF) și inteligență relațională (IR). Spre deosebire de inteligența cognitivă, calitățile de mai sus pot fi dobândite de oricine.

Școala vieții contra educația școlară

Personal, nu mă impresionează diplomele cuiva. Mulți dintre prietenii mei bogați nici măcar nu și-au terminat vreodată studiile și ca ei sunt nume celebre. Bill Gates, Michael Dell, Steve Jobs și Ted Turner au lăsat baltă studiile. Întreprinzători din trecut ca Thomas Edison și Henry Ford nu și-au încheiat nici ei studiile.

câștigă atât cât meriți

În fiecare an, mii de tineri își termină studiile având în mână o diplomă și în minte concepția greșită că acea diplomă este biletul către o carieră de succes. Cei mai mulți habar n-au cât de prost echipați sunt, în realitate, pentru a face față provocărilor pe care le au în față. Iar cei care și-au făcut deja o carieră cred că soluția pentru a avansa este să urmeze noi cursuri. Treziți-vă, oameni buni! Era Industrială a trecut de mult. În majoritatea cazurilor, a câștiga atât cât meriți are prea puțină legătură cu acumularea diplomelor. Ținând seama de ritmul rapid al dezvoltării tehnologice, un student care urmează o specializare de patru ani va afla că majoritatea lucrurilor pe care le-a învățat în primii doi ani sunt deja depășite în momentul absolvirii.

Acum, nu vreau să fiu înțeles greșit. Susțin cu toată convingerea că este bine să înveți, dar cred că o diplomă universitară este mult supraevaluată. Vrei să înveți să gândești astfel încât să dobândești bogăție sau vrei să înveți cum să gestionezi sărăcia? Iată ce am aflat eu: educația școlară m-a învățat valorile clasei muncitoare și

cum să devin o persoană care știe să-și vândă forța de muncă. Din contră, la școala vieții, am învățat de la oamenii bogați pe care i-am cunoscut că lumea reală este un loc mai stimulator pentru a căpăta educație și experiență. În ce mă privește, având o latură aventuroasă, mi-a plăcut provocarea de a învăța despre lumea afacerilor din noua eră a informației.

educație și experiență

Oamenii de știință îți vor spune că inteligența cognitivă depinde de factori înnăscuți și, indiferent cât studiezi, IQ va crește doar cu câteva puncte. Poate că este așa, poate că nu, dar nimeni nu te poate opri să te dezvolți, iar cele trei calități esențiale și nu coeficientul de inteligență IQ vor fi de referință în lumea de mâine a afacerilor.

Inteligența emoțională (IE)

Ah... emoțiile! Bucuria victoriei, pasiunea dragostei, entuziasmul unei noi aventuri! Nu-i așa că acestea fac viața atât de spectaculoasă? Dar ce se întâmplă când lucrurile încep să se înfierbânte? Te prăbușești și pierzi controlul sau îți menții „sângele rece"? Inteligența emoțională este capacitatea ta de a încasa câțiva pumni în barbă și de a continua să mergi mai departe. Modul cum ne stăpânim comportamentul este unul dintre indicatorii esențiali pentru obținerea succesului. Indiferent ce activitate desfășori în prezent, inteligența emoțională este decisivă pentru succesul tău.

controlul emoțiilor și sentimentelor

În trecut, experții considerau că gândirea și emoțiile sunt opuse: logica de o parte, pasiunea de cealaltă. Emoțiile au fost etichetate ca fiind imprevizibile, întâmplătoare și imature. În prezent, cercetătorii moderni au discreditat această părere și au constatat că abilitatea noastră de a ne supraveghea emoțiile și sentimentele, de a face o selecție între ele și de a utiliza informația rezultată pentru a ne ghida gândurile și acțiunile este decisivă pentru sistemul nostru de gândire.

Crescând în casa unui antrenor de fotbal, auzeam mereu conversațiile telefonice pe care le avea tata cu alți antrenori despre tineri atleți talentați.

Se discuta adeseori despre calitățile esențiale pentru un atlet și una dintre aceste calități era

rezistența emoțională

rezistența emoțională. Voiau să știe dacă un tânăr era suficient de rezistent mental pentru a continua în ciuda provocărilor de pe teren și din afara lui și dacă putea sau nu să învețe și să accepte sfaturile profesioniștilor. Am învățat devreme de la tata că forța fizică, viteza sau agilitatea erau, adeseori, mai puțin importante ca inteligența emoțională.

Ce fel de inteligență emoțională ai tu? Ce fel de emoții trăiești când iei parte la o conversație în care cineva te critică puternic sau contrazice punctul tău de vedere? Te enervezi? Cum se comportă inteligența ta emoțională? Pariez că ți s-a întâmplat și să *nu* se comporte prea bine. În momentele în care ești pus sub reflector și tensiunea nervoasă crește, *reacționezi* sau *răspunzi*? Acestea sunt momentele în care este testată inteligența ta emoțională.

viața nu este dreaptă

Fiul meu de patru ani, Brady, a învățat recent această lecție când eu și soția mea am mers să obținem pașapoarte pentru cei trei copii ai noștri în vederea unei călătorii cu familia în insulele Fiji și în Australia. Vara a sosit devreme anul acesta, cu un val de căldură ce a urcat temperatura la 40 de grade în mai, și am simțit asta pe pielea noastră când am pășit afară din confortul mașinii noastre cu aer condiționat. Pe când traversam parcarea, Brady a început să se plângă de căldură.

Fără să piardă niciun moment, prințesa mea de cinci ani, Bailey, s-a întors spre Brady și i-a spus: „Încetează să te plângi. Viața nu este dreaptă!". Acesta a fost unul dintre momentele în care m-am simțit cel mai mândru părinte! Mi-am zâmbit în

barbă și m-am gândit: „Iată, copiii mei învață să fie rezistenți emoțional".

vorbește mai puțin și ascultă mai mult

Când am început, pentru prima dată, să ofer consultanță unor proprietari de afaceri pentru a-i ajuta în demersurile lor, mi se întâmpla frecvent să nu fiu destul de mulțumit de felul cum îi consiliam. Știam că ei pun în aplicare toate sarcinile cerute și că realizau toate activitățile necesare spre a avea succes dar, pentru nu știu ce motive, nu obțineau rezultatele dorite. Unde era fisura? Care era problema? Sistemul lor de valori era solid, dar rezultatele lor erau groaznice. Cei mai mulți ar fi putut să mă întreacă în orice zi a săptămânii și, cu toate acestea, se împotmoleau. Ce se întâmpla?

Iată ce am descoperit: vorbeau prea mult și ascultau prea puțin; își executau sarcinile mecanic și le lipsea magia unui simplu zâmbet; aveau talent, dar nu puneau pasiune. Performanțele slabe se datorau incapacității lor de a trezi interesul sau pasiunile altora. Acești oameni erau inteligenți, dar, cel puțin în privința modului de comunicare, le lipsea școala vieții. Ei nu greșeau din punct de vedere rațional, ci din punct de vedere emoțional.

Judecă lucrurile dintr-o perspectivă profesională şi nu personală

Dar tu? Cum ai aprecia inteligenţa ta emoţională? Arunci prosopul când eşti confruntat cu reacţii adverse? Îţi pierzi calmul, devii defensiv şi sufli foc pe nări? Sau eşti ca o lebădă care îşi menţine graţia chiar când lăbuţele ei pedalează cu forţă sub apă? Când vorbesc de inteligenţa emoţională o compar adesea cu „o piele groasă". Dacă respingerea şi încercarea de ridiculizare îţi zdruncină eul interior, atunci este vremea să devii mai rezistent şi să-ţi consolidezi inteligenţa emoţională. Învaţă să judeci lucrurile dintr-o perspectivă profesională şi nu personală. Aminteşte-ţi că oamenii nu întreprind ceea ce întreprind ca să te atace pe tine, ci ca să se apere pe ei.

inteligenţa emoţională

„Odată ce accepţi că noutăţile neplăcute nu sunt neapărat negative, ci nişte dovezi că este necesară o schimbare, nu te vei simţi învins de ele. Vei avea ceva de învăţat din ele." – Bill Gates

Inteligenţa financiară (IF)

Inteligenţa financiară este o cale diferită de a munci inteligent. În cadrul noului tău mod de a gândi economia, planificarea financiară începe cu sfârşitul. Care este obiectivul tău final? Ben Stein a spus: „Primul pas indispensabil ca să obţii lucrurile pe care le vrei în viaţă este acesta: hotărăşte ce vrei".

standarde de viaţă

Înainte să te pui în mişcare, acordă-ţi timp să te gândeşti încotro vrei să mergi – este o chestiune de simplu bun simţ şi, cu toate acestea, atât de puţini o pun în practică. Pentru a-ţi dezvolta „Imaginea Viitorului", tot ce trebuie să ai în cont este un vis. Ce conţine contul tău de vise? Ştiu ce gândeşti în acest moment: „Nu mă duce de nas cu povestea asta despre vise, Brad. Scoate-ţi de pe nas ochelarii cu sticlă roz şi revin-o la realitate". Sunt de acord cu tine, să revenim la realitate. În următoarea săptămână, priveşte în jurul tău pentru a identifica toate persoanele cu vârste de peste 65 de ani. De fiecare dată când vezi o astfel de persoană, pune-ţi întrebarea: „Aş vrea să trăiesc ca această persoană când voi avea 65 de ani?". La o analiză atentă, vei afla ceea ce statisticile dovedesc de decenii şi anume că 95% dintre semenii noştrii au un standard de viaţă mult mai scăzut după ce se pensionează, în comparaţie cu standardul de viaţă pe care-l aveau când lucrau. Ca să vorbim de-a dreptul, iată faptele reci şi dure: oamenii nu se descurcă din punct de vedere financiar!

gândeşte-te încotro vrei să mergi

Cum de este posibil așa ceva? Trăim într-o eră în care informațiile financiare se află la îndemâna tuturor! Pentru începători, să vorbim despre ce se întâmplă acasă, acolo unde începem să învățăm. Ce anume învață acasă o persoană obișnuită despre independența financiară, dezvoltarea unei afaceri și urmărirea unui vis? Dar în sistemul școlilor publice? Ce se predă despre inteligența financiară și munca inteligentă? Răspunsul evident este... nimic.

independența financiară

L-am întrebat odată pe unul dintre mentorii mei despre un subiect financiar, iar după ce i-am auzit sfatul, i-am spus: „Nu este normal. Cine face asta?". El a zâmbit și mi-a explicat ideea lui: „Brad, dacă faci întotdeauna ce face toată lumea, faci ceva greșit pentru că nu toată lumea o scoate la capăt".

Unde este gândirea ta?

Societatea ne educă, în cea mai mare parte, ca să devenim angajați. Ni se spune că, pentru a avea succes, trebuie să mergem la școală, să obținem „educație", să căutăm o slujbă sigură, cu beneficii, care ne va asigura un acoperiș deasupra capului, mâncare pe masă și o mașină frumoasă pe aleea din fața casei. Robert Kiyosaki, autorul cărții *Rich Dad, Poor Dad*, spune că, dacă ajungi crezi așa ceva, ai putea la fel de bine să crezi în Moș Crăciun și în Iepurașul de Paște.

5% din populație câștigă 95% din venituri



În cartea sa *Cashflow Quadrant*, Kiyosaki evidențiază patru căi de a crea venit, corespunzătoare la tot atâtea cadrane. El explică că 95% din populație își generează veniturile ca angajați sau liber-profesioniști, această din urmă categorie incluzându-i și pe micii întreprinzători (cadranele din stânga), în timp ce doar 5% își generează veniturile ca proprietari ai unor afaceri sau ca investitori (cadranele din dreapta). În cadranele din partea stângă, îți vinzi timpul și cunoștințele pentru bani. În cadranele din partea dreaptă, un

sistem în care investeşti bani lucrează pentru tine şi îţi aduce bani.

Dacă eşti Angajat, munceşti pentru un sistem, schimbând timpul tău pe bani. Ce se întâmplă când nu mai munceşti? Nu mai câştigi bani. Şi cine deţine puterea? Tu sau firma pentru care lucrezi? Evident, firma. Ea te cumpără „en gros" şi apoi vinde munca ta „cu amănuntul". Cine determină preţul tău „en gros" sau cât valorezi tu? Firma sau şeful tău. Întrebarea esenţială este: cine ar trebui să decidă cât valorezi? TU AR TREBUI SĂ DECIZI! Mentorul meu a exprimat lucrurile astfel: „În fiecare firmă este loc doar pentru un vis. Dacă nu este firma ta, nu este visul tău".

timpul este o marfă limitat

Dacă eşti Liber-profesionist sau Mic întreprinzător, tu eşti sistemul. Provocarea pentru cei din acest cadran este aceea că, dacă nu munceşti, nu ai un sistem care să muncească pentru tine când eşti absent. Teoretic, poţi avea mai mult control decât un Angajat, dar tot îţi vinzi timpul pentru bani. Ce se întâmplă dacă vrei să-ţi iei liber când eşti Liber-profesionist? Poţi să uiţi de asta! Nimeni nu te plăteşte dacă eşti bolnav sau dacă îţi iei două săptămâni de vacanţă. Sfârşeşti prin a munci peste măsură până într-o zi, când îţi faci socotelile şi ajungi la concluzia că nu progresezi deloc în acest mod. Concluzia este că, oricât de mult ai munci ca Angajat sau ca Liber-profesionist, venitul şi libertatea ta sunt limitate.

Timpul este o marfă limitată, iar cei din cadranele din partea dreaptă înţeleg asta. Deci, ce fac diferit aceşti oameni? Ei muncesc mai inteligent, dedicându-şi resursele construirii unui sistem care să

poţi munci toată viaţa rămânând sărac

muncească pentru ei la infinit. Deşi numai 5% dintre oameni sunt Proprietari ai unor afaceri sau Investitori, ei câştigă 95% din venituri. Cred că succesul obţinut oferă nişte indicii şi, în acest caz, lucrurile sunt clare precum cristalul. Oamenii din partea dreaptă a cadranului câştigă 95% din venituri!

În cazul Proprietarilor de afaceri, un sistem lucrează pentru ei şi nu ei pentru un sistem. Bill Gates nu s-a îmbogăţit vânzând programe pentru computer; Bill Gates a devenit bogat construind un sistem. Există o diferenţă enormă între cineva care a fost educat să gândească ca un Angajat şi cineva care a fost educat să gândească ca un Proprietar al unei afaceri. Cei doi au mentalităţi complet diferite. Pentru majoritatea oamenilor, cea mai dificilă parte a procesului de tranziţie către cadranele din partea dreaptă este tocmai renunţarea la mentalitatea de Angajat şi adoptarea unei mentalităţi de Proprietar al unei afaceri.

După cum un doctor trebuie să capete cunoştinţe şi deprinderi diferite de cele ale unui contabil, tot aşa un Proprietar al unei afaceri trebuie să înveţe deprinderi şi atitudini diferite de cele ale unui Angajat. Aceasta este esenţa cărţii Imaginea Viitorului: să te ajute să înţelegi cum gândeşte un Proprietar al unei afaceri. Este o decizie personală. Poţi munci toată viaţa rămânând sărac sau îţi poţi schimba modul de gândire şi poţi munci pentru a deveni bogat. Alegerea este a ta.

Inteligența relațională (IR)

conectarea cu alți oameni

Excluzând rarii indivizi care se izolează de societate, ești de acord că noi toți trebuie să ne conectăm permanent cu alții într-un mod sau altul? Inteligența relațională înseamnă capacitatea de a te conecta cu alți oameni într-o manieră iscusită, caldă și autentică. Ca ființe sociale, suntem făcuți să ne placă relațiile de prietenie și comunitatea. Inteligența relațională va determina mai mult decât orice alt factor fericirea și împlinirea ta în viață.

Ce poți să spui despre inteligența ta relațională? Îi observi pe cei din jurul tău? Zâmbești când îți saluți angajații sau când întâlnești oameni la un magazin sau la o cafenea? Oamenii cu care stai de vorbă se simt ascultați, înțeleși, respectați și apreciați? Îmi voi aminti întotdeauna lecția pe care mi-a dat-o domnul Gonzalez, profesorul de la primul meu curs de inginerie. După ce am studiat vreme de săptămâni despre beton și oțel, ne-a supus primului examen. Pe când treceam cu ochii peste întrebări, am știut că voi lua examenul cu o notă bună; în fond, eram un student conștiincios. Eram convins că voi trece examenul, până când am citit ultima întrebare: „Care este numele mic al administratorului care se ocupă de etajul nostru?".

a vedea cu ochii minții

Ce fel de glumă mai este și asta? Pe administrator îl întâlnisem de mai multe ori și îl puteam vedea cu ochii minții. Era scund, cu părul închis la culoare și avea vreo cincizeci de ani. Dar cum

și de ce ar trebui să-i știu numele? Am predat hârtia cu răspunsurile mele, fără să scriu ceva la ultima întrebare. Și chiar înainte de sfârșitul orei de curs, unul dintre studenți a pus întrebarea care ne interesa pe toți: *„Ultima întrebare contează la notă?"*. „Cu siguranță!" Și profesorul ne-a explicat: „În cariera voastră veți întâlni mulți oameni; toți sunt importanți. Ei merită să le acordați atenție și grijă, chiar dacă tot ce faceți este doar să le zâmbiți și să le spuneți «Bună ziua!»". Nu am uitat niciodată acea lecție. Am aflat, de asemenea, că numele administratorului era Larry. Acest profesor înțelept a înțeles că abilitatea de a construi relații va juca un rol vital în succesul studenților săi, pe măsură ce evoluau în viață.

ultima întrebare contează la notă

Prin urmare, cum să acordăm relațiilor atenția și grija pe care o merită? Începi printr-o schimbare simplă: nu te mai concentrezi asupra ta, ci a celorlalți. Zig Ziglar spune: *„Poți obține în viață tot ce vrei dacă ajuți suficient de mulți oameni să obțină ce vor"*.

Adăugând valoare vieții altora, ne dezvoltăm cea mai mare avere: o rețea de relații solide. Cu cât este mai mare această rețea, cu atât vei obține mai mult sprijin, mai multe idei, informații, sfaturi, recomandări și resurse care-ți vor crește valoarea. Nu toate relațiile te recompensează pe măsura a ceea ce investești în ele. Uneori dai mai mult decât primești dar, continuând să investești în viața altora, îți vei extinde rețeaua de relații și îți vei spori șansele de succes. Buna gestionare a relațiilor se va dovedi unul dintre aspectele cele mai provocatoare ale călătoriei tale. Este un fapt real că este dificil să construiești relații, deoarece este greu să aduni

construirea relațiilor

oamenii împreună. Este ca şi cum ai încerca să aduni pisicile într-o turmă; nu-i niciodată un lucru uşor. Fiecare are schimbări bruşte de spirit şi momente negre. Fiecare are ciudăţeniile sale. Aşa că, a te conecta cu alţi oameni înseamnă a te conecta cu tot felul de caractere instabile şi cu ciudăţenii pentru că aşa sunt toţi oamenii!

recompense

Oricât ar fi de dificil şi de pretenţios să construieşti relaţii, este una dintre activităţile cele mai valoroase şi aducătoare de recompense. Dacă drumul tău în viaţă va semăna cu al meu, cel mai puternic sentiment de împlinire va veni din conştientizarea faptului că i-ai ajutat pe alţii să-şi schimbe în bine vieţile.

Gogoşi

Un specialist în ştiinţe sociale de la Harvard a studiat timp de nouă ani construirea relaţiilor. Rezultatele au fost uimitoare! El a constatat că oamenii care trăiau mai izolaţi aveau şanse de trei ori mai mari să moară de timpuriu, comparativ cu cei care aveau multe relaţii. Studiul a mai dezvăluit că oamenii care aveau obiceiuri proaste legate de menţinerea sănătăţii, dar îşi menţineau relaţii puternice, trăiau semnificativ mai mult decât cei cu obiceiuri foarte sănătoase, dar care trăiau izolaţi. Cu alte cuvinte, *este mai bine să mănânci gogoşi cu prietenii decât să mănânci salată de spanac de unul singur!*

mănâncă gogoşi cu prietenii

Oamenii sunt făcuţi pentru un trai social. Toţi vrem să iubim şi să fim iubiţi, să cunoaştem şi să fim cunoscuţi, să servim şi să fim serviţi, să-i sărbătorim pe alţii şi să fim sărbătoriţi la rândul nostru. Orice altceva reuşeşti să realizezi sau oricât de sus urci pe scara succesului, nu te vei simţi împlinit de unul singur.

Întreabă pe oricine aflat pe „patul de moarte" ce contează cu adevărat în viaţă. Îţi garantez că nu-ţi va vorbi despre trofee, carieră sau posesiuni. Acea persoană, care deţine perspectiva cea mai relevantă, îţi va vorbi de persoanele pe care le-a iubit şi care au iubit-o.

la final nu îţi aminteşti de lucruri cantitative, ci de cele calitative – clipe minunate petrecute cu cei dragi

Indiferent de stadiul relaţiilor tale în prezent sau de ce s-a întâmplat cu relaţiile tale în trecut, nu lăsa să treacă timpul fără să-ţi construieşti relaţii adevărate. Iată un exemplu minunat de relaţie cu copiii.

Da, îi voi da tot sângele meu ca să o salvez pe sora mea!

Cu mulți ani în urmă, pe când lucram ca voluntar într-un spital, am cunoscut o fetiță, pe nume Janessa, care suferea de o boală gravă și rară. Singura ei speranță de vindecare părea să fie o transfuzie de sânge de la fratele ei, în vârstă de cinci ani, care supraviețuise în mod miraculos aceleiași boli și dezvoltase anticorpii necesari spre a combate boala. Doctorul i-a explicat situația frățiorului și l-a întrebat dacă ar dori să-i dea sânge surioarei lui.

L-am văzut ezitând doar pentru un moment, înainte de a respira adânc și a spune: „Da, o voi face dacă astfel îi pot salva viața". În timpul transfuziei stătea lungit în pat lângă sora sa și zâmbea, așa cum zâmbeam și noi văzând că fetiței îi revenea culoarea în obraji. Apoi, băiețelul a devenit palid și zâmbetul i s-a șters. S-a uitat în sus către doctor și l-a întrebat cu o voce tremură-.oare: „Acum o să încep să mor?".

Fiind prea mic, băiatul nu a înțeles bine ce i-a spus doctorul; el a crezut că trebuie să îi dea surorii lui tot sângele ca s-o salveze.

„Oamenii care se investesc în construirea unor relații minunate – cei care manifestă o profundă prietenie față de oamenii alături de care râd sau plâng, învață, au realizări sau eșecuri, dansează și evoluează împreună, trăiesc și mor împreună – sunt cei care se bucură de o viață minunată." – John Ortberg

Note personale

CELE ŞAPTE CHEI

capitolul 3

GĂSEŞTE-ŢI MOTIVAŢIA

„Dacă vrei să construieşti o navă, nu împinge oamenii să caute lemn şi nu le da sarcini, ci, mai degrabă, învaţă-i să tânjească după imensitatea fără de sfârşit a mării." – Antoine de Saint-Exupery

afaceri, viaţă şi succes

Era o după-amiază caldă de vară, acum mai bine de zece ani. Îmi amintesc totul de parcă ar fi fost ieri, deoarece a fost ziua în care mi-am găsit mentorul, cel ce mi-a schimbat viaţa pentru totdeauna. După ce am făcut surfing în dimineaţa aceea, m-am întors acasă devreme pentru a mă întâlni cu un tip ca să discutăm împreună despre un proiect de afaceri la care lucra el. Nu-l mai întâlnisem niciodată, dar era un bun prieten de-al mamei din Ohio şi vorbisem la telefon cu câteva săptămâni mai înainte. Ne-am întâlnit la un restaurant unde am discutat pe scurt ideea lui de afaceri şi el a făcut câteva schiţe pe un şerveţel de hârtie. Ceea ce a reieşit din acea întâlnire mi-a întors mintea pe dos. Am învăţat mai multe despre afaceri, viaţă şi succes din câteva schiţe pe un şerveţel decât am învăţat ca să obţin cele două diplome de colegiu!

Uneori, mă mir că cineva ca mine, timid, egocentric şi cinic, a putut evolua într-o persoană

care poate vorbi cu uşurinţă în faţa a mii de oameni pentru a le explica cum să dezvolte „Imaginea Viitorului". Cum de a fost posibil? Dar ceea ce a înţeles şi mi-a explicat mentorul meu în acea zi a fost că, mai întâi, trebuie să-ţi găseşti motivele şi apoi vor veni şi răspunsurile. Citeşte această idee încă o dată, deoarece este cea mai semnificativă componentă în dezvoltarea „Imaginii Viitorului". N-aş fi putut să fac niciodată călătoria de unde eram până la ce am ajuns astăzi fără să am o dorinţă arzătoare şi o motivaţie puternică care să mă împingă spre înainte.

motivaţii, obiective şi pasiuni

La început, limbajul mentorului meu m-a şocat. Nu prea părea să aibă sens! Felul lui de a pune întrebări m-a nedumerit, pentru că tocmai ieşisem de pe băncile colegiului şi trecusem prin nişte interviuri de angajare. „De ce îi pasă acestui om de motivaţiile mele, de obiectivele şi de pasiunile mele în viaţă? Ce legătură este între acestea şi valoarea mea pe piaţa muncii? Şi de ce nu este impresionat de diplomele mele? Credeam că vom discuta despre un proiect de afaceri. De ce s-ar afla visele sau pasiunile cuiva în spatele unei idei de afaceri valabilă? Nu este nevoie ca mai întâi să înţelegi modelul afacerii, planul ei de marketing, potenţialul de profit, viziunea companiei şi tot felul de alte detalii economice? Nu acestea sunt subiectele importante când evaluezi o afacere?"

Motivaţia este pe primul loc, răspunsurile sunt pe al doilea. Părea cât se poate de logic pentru el. Mentorul meu voia să ştie ce mă face să mă mişc. El mi-a explicat: „De ce ţi-aş arăta ceva diferit, dacă tu nu vrei ceva diferit?". Gândeşte-te puţin:

De ce ar fi investit el timp într-un partener de afaceri care nu-şi dorea mai mult? De ce ar fi investit bani să-şi dezvolte compania în toată ţara, dacă nu avea un partener motivat şi interesat să înveţe s-o administreze? Oricine poate învăţa să administreze o afacere, dar un bărbat sau o femeie cu o dorinţă arzătoare de succes în inimă sunt marfa cea mai rară şi mai valoroasă. Emerson a rezumat ideea astfel: „Ceea ce se află în spatele sau în faţa noastră contează mai puţin decât ceea ce se află în interiorul nostru".

nu mai acorda resturile tale familiei

Majoritatea oamenilor înţeleg lucrurile greşit. Ei încep cu trecutul. O imagine a viitorului bazată pe trecut sugerează să munceşti din greu pe un post bun, să-ţi plăteşti facturile şi să utilizezi ce-ţi rămâne pentru bunăstarea familiei. Foloseşti restul de timp împreună cu soţia şi copiii, restul de bani pentru a alege mărimea şi amplasarea locuinţei, stilul de vacanţă, îngrijirile de sănătate ş.a.m.d. Oare nu este deja sătulă familia ta să-i acorzi numai resturi? Prietene, acest mod de gândire este cea mai mare greşeală pe care o fac oamenii în alegerile lor de viaţă. Ei vor raţiune înainte de pasiune; vor răspunsuri înainte de motivaţii. Vezi tu, în viaţă, totul începe cu ce-ţi spune inima.

ce-ţi spune inima

Ciclul realizărilor

gândurile ne determină acțiunile

Deși nimeni nu știe cu precizie cum va evolua viața sa, putem să ne programăm pentru a deveni ceea ce dorim să fim și pentru a trăi viața pe care ne-o dorim. Gândurile ne determină acțiunile care, la rândul lor, ne determină viața. Având în minte „imaginea viitorului", putem face față mai bine unor provocări pe termen scurt și să păstrăm lucrurile în perspectivă. Este un stimulent puternic care te împinge spre realizarea viselor tale.

acțiunile ne determină viața

Acest proces îmi aduce aminte de un sculptor care era pe cale să termine monumentul unui personaj celebru încălecat pe calul său, monument ce urma să fie amplasat în piața centrală a orașului. Pe când se odihnea un moment, cu uneltele în mână, un admirator îl întrebă: „Ce minunat talent ai! Cum reușești să faci un asemenea lucru?". Sculptorul răspunse: „Pur și simplu înlătur tot ce nu se potrivește cu imaginea mea despre un om pe calul lui".

Imaginându-ți o viața de succes, devii sculptorul viitorului tău.

Încearcă următorul exercițiu minunat care te va ajuta să-ți deschizi mintea spre lucrurile importante pentru tine. Te provoc să faci o listă cu 100 de lucruri pe care dorești să le ai, să le realizezi sau să ți le însușești.

100 de lucruri pe care dorești să le ai

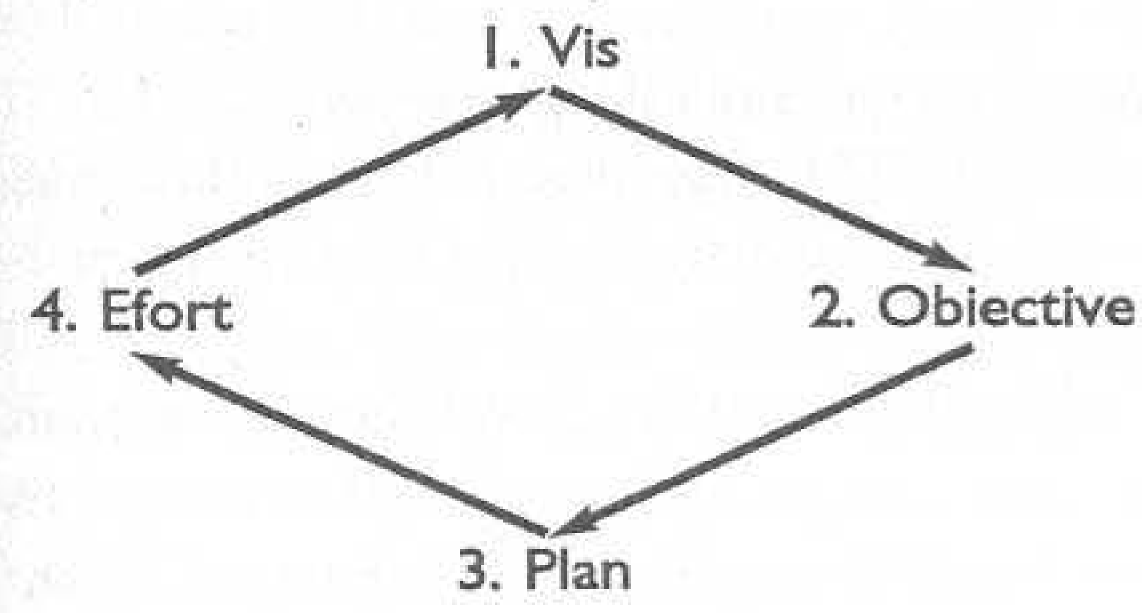
Iată câteva dintre cele 100 de lucruri de pe lista mea:

1. Să am mai multă influență asupra copiilor mei decât oricine altcineva.
2. Oamenii să-și amintească de mine ca fiind un om care încurajează pe toată lumea.
3. Să ajut 100 de familii să devină independente din punct de vedere financiar.
4. Să ofer organizațiilor de caritate un milion de dolari într-un an.
5. Să construiesc o piscină cu valuri pentru surfing pe proprietatea mea.
6. Să învăț să vorbesc spaniolă.
7. Să am 1.000 de palmieri în jurul casei.
8. Să am o pictură murală pe peretele băii cu jacuzzi.
9. Să fiu singurul bărbat pe care să-l dorească soția mea.
10. Să fiu un erou pentru cei trei copii ai mei.

ciclul realizării

Ceea ce am învățat de la mentorul meu și de la întreprinzătorii cu cel mai mult succes din toată lumea este faptul că ei gândesc diferit.

Aruncă o privire peste diagrama „Ciclului realizării".



Totul începe cu o motivație – VISUL tău. Urmează indicatoarele de pe drumul spre visul tău, numite OBIECTIVE. Strategia pentru realizarea obiectivelor constituie PLANUL. Partea finală este EFORTUL pe care trebuie să-l faci pentru a încheia ciclul.

Acesta este Ciclul Realizării. Este modul de gândire optim și este ordinea optimă de gândire.

Când te uiți pe această diagramă poți să vezi unde devia gândirea ta mai înainte? Ți s-a întâmplat să hotărăști să nu faci ceva ce merita făcut pentru că te-ai concentrat mai întâi asupra EFORTULUI? Te simți vinovat pentru că te descurajezi întotdeauna înainte să pui în aplicare o idee minunată pentru că analizezi prea mult PLANUL? Sau poate te concentrezi, mai întâi, pe OBIECTIVE ca, mai apoi, să realizezi că nu era exact ce îți doreai. Acestea sunt toate greșeli obișnuite când nu urmăm Ciclul Realizării.

vis
obiectiv
plan
efort

Să analizăm două exemple pentru a vedea cum funcționează acest ciclu.

VIS: Să spunem că visul tău este să-ți urmezi pasiunea pentru muzică. Vrei să câștigi suficient ca să poți trăi tot restul vieții tale compunând muzică. Ai vrea să ai o cabană de lemn în munți, dotată cu un studio de înregistrări.

OBIECTIV: Ești destul de ambițios, deci îți stabilești ca obiectiv să-ți realizezi visul până pe la 35 de ani.

PLAN: În prezent, lucrezi într-un magazin de echipamente muzicale și proprietarul magazinului s-a oferit să te promoveze „manager". Dai, de

asemenea, lecții de chitară în weekend, pentru a câștiga niște bani în plus.

EFORT: Ai două slujbe și ești dornic să faci tot ce se poate.

ciclul fără final

Ce nu se potrivește în imaginea de ansamblu? PLANUL nu vine în întâmpinarea OBIECTIVULUI sau al VISULUI tău! Oricât de bine te-ai descurca cu cele două slujbe ale tale, ele nu-ți vor oferi niciodată rezultatele financiare cerute de visul tău.

Care este soluția? Găsește un PLAN mai bun! Nu-ți diminua niciodată VISUL pentru a se potrivi cu PLANUL – aceasta te aduce exact la modul de gândire greșit pe care eu l-am numit „Ciclul fără final". Ciclul fără final seamănă cu o roată pentru hamsteri. Oricât de repede ai fugi pe ea, nu ajungi niciodată nicăieri. Absolut nicăieri!

Iată un alt exemplu.

VIS: În calitate de soț și tată, visul tău este să ai destui bani și libertate pentru a petrece cât mai mult timp cu familia bucurându-te, în același timp, de un stil de viață îndestulat.

OBIECTIV: Obiectivul tău este să ajungi în 5 ani într-o poziție de frunte în compania la care lucrezi.

PLAN: Plănuiești să delegi mai multe sarcini altora și să-ți concentrezi atenția pe sporirea rezultatelor.

EFORT: Șefii observă eforturile tale sârguincioase, orele suplimentare lucrate și deplasările suplimentare, ceea ce îți aduce o reputație solidă în cadrul companiei. Din nefericire, n-ai avut

niciodată timp să participi la activitățile copiilor din ultimii doi ani, iar tensiunile din cadrul căsniciei încep să se facă simțite.

Ce este greșit? Ți-ai vândut și sufletul pentru carieră și ești atât de concentrat să-ți realizezi OBIECTIVUL încât ai pierdut din vedere VISUL. OBIECTIVELE trebuie privite întotdeauna din perspectiva VISULUI.

Domnul Succes

Acest exemplu îmi aduce aminte de o poveste din cartea *The Choice* a lui Og Mandino. Este povestea lui Mark Christopher, cel mai tânăr vicepreședinte din firma sa, care răspundea de optzeci și patru de filiale răspândite peste tot în New England și de rezultatele a peste șapte sute de vânzători. Deși oferea familiei sale un stil de viață minunat, își consuma timpul călătorind mult, muncind multe ore pe zi și predând cursuri la universitate. Fusese poreclit „Domnul Succes". De Ziua Tatălui, Mark s-a trezit devreme ca să ia un mic dejun frugal cu cei doi băieți ai săi, înainte să fugă la o partidă de golf cu unii dintre asociații companiei.

> *Pe când îi priveam și îi ascultam pe băieți, am avut un sentiment ciudat. Glenn, băiatul meu în vârstă de 12 ani, părea că se maturizează sub ochii mei, sau poate că era prima dată când îl priveam cu mai multă atenție. Era frumușel și, din fericire pentru el, începea să semene tot mai mult cu mama lui. Doamne, când a crescut atât? Avea chiar și puțin puf deasupra buzei de sus; mâinile lui păreau imense și vocea era cam spartă. Prins între orele lungi la birou, cursurile la universitate și sfârșitul de săptămână pe terenul de golf, nu am observat tranziția treptată de la copilul pe care-l îmbăiam în fiecare seară, la tânărul adolescent care stătea acum în fața mea. M-a lovit un gând teribil: băiatul meu se va duce la*

colegiu peste cinci ani și în vreo zece ani va ieși, mai mult sau mai puțin, din viața mea.

Mi-am îndreptat atenția către Todd care se lupta să citească cu voce tare ceva de pe spatele imensei cutii de cereale. Era deja în clasa întâi. Parcă mai ieri făceam tururi în fața sălii de nașteri până când i-am auzit primul strigăt. Unde au dispărut acești șase ani? Și-a ridicat privirea din castronul cu cereale și tot ce am putut să văd erau ochii lui mari, parcă clonați după ai mamei sale. Pentru prima dată am observat cât de roșcat i-a devenit părul. Todd mi-a întors privirea, încruntându-și sprâncenele.

„Ce s-a întâmplat tată? Nu-ți plac felicitările?" L-am asigurat că erau minunate, cele mai frumoase felicitări pe care le-am primit vreodată de Ziua Tatălui. Apoi, am auzit claxonul. Colegii sosiseră. M-am ridicat, i-am îmbrățișat încă o dată pe amândoi și am ieșit din casă. Băieții m-au urmat. Când am ajuns pe alee, Todd mi-a spus: „Să faci un joc bun!", iar Glenn a strigat: „Sper să câștigi!".

Am fluturat din mână și am coborât pe alee spre mașina care mă aștepta. Bob, cel care era la volan, a coborât din mașină ca să deschidă ușa portbagajului pentru crosele mele de golf. Am spus „Bună dimineața" și încă ceva. Bob s-a încruntat, a scuturat din cap mânios și s-a urcat din nou în mașină, trântind ușa. A pornit motorul și a luat-o din loc. Stăteam acolo, îmbrăcat cu un

tricou marca Arnold Palmer și pantaloni asortați, încercând să înțeleg ce am greșit. Cei doi băieți în pijama priveau din ușa casei cum stăteam acolo buimăcit.

când mi-am dat seama că nu mi-am oferit tot ce am putut

În final, Todd a venit în fugă pe alee și a sărit în brațele mele. Mi-am îngropat fața la pieptul lui mic, până când el mi-a împins capul și m-a întrebat: «Tată, de ce plângi?».

Ce puteam să-i spun? Cum aș fi putut să-i spun că lacrimile mele erau pentru toate acele ore, zile și ani pe care le-am petrecut cu tot felul de proiecte, ședințe de vânzări și partide pe terenul de golf care va rămâne în același loc mult timp după ce cei doi băieți ai mei vor fi devenit bărbați și vor fi părăsit casa mea pentru totdeauna?

Mark Christopher a început să facă schimbări în viața lui și să-și urmărească visele. Dar tu? Tu ce vei face?

Note personale

capitolul 4

TRANSFORMĂ „EU“ ÎN „NOI“

Viaţa şi afacerile sunt sporturi de echipă, iar munca în echipă este parte integrantă din orice realizare omenească. Deşi poţi să câştigi un joc sau două pe cont propriu, îţi trebuie o echipă ca să câştigi campionatul.

îţi trebuie o echipă ca să câştigi campionatul

Când Thomas Edison a fost întrebat de ce are o echipă de 21 de asistenţi, el a răspuns: „Dacă aş fi putut să rezolv singur toate problemele n-aş fi avut nici măcar unu“. La fel ca în cazul lui Edison, va veni o vreme când vei realiza că posibilităţile sunt limitate, când te bazezi numai pe eforturile proprii. Fie că este vorba de un veteran de război decorat, de câştigătorul unei medalii olimpice sau de un întreprinzător de succes, vei descoperi întotdeauna adevărul suprem şi anume că în spatele realizărilor se află întotdeauna o echipă. Îţi poţi schimba soarta când „eu“ devine „noi“.

Motivele în favoarea lucrului în echipă sunt nenumărate. Mai mulţi oameni înseamnă mai multe idei şi perspective diverse, mai multă pătrundere, mai multă energie şi mai multe resurse, iar lista poate continua. Prin eforturile sale conjugate, echipa multiplică valoarea fiecărui membru producând rezultate semnificativ mai bune decât lucrul individual.

echipa multiplică valoarea fiecărui membru

Iată una dintre poveştile mele favorite în ce priveşte munca de echipă.

dacă ar fi ştiut că este singura care trage, n-ar fi încercat niciodat

Din întâmplare, un străin a intrat cu maşina sa pe un drum de ţară şi a nimerit într-un şanţ adânc. Din fericire, un fermier care trecea pe-acolo călărind o iapă mare, pe nume Betsy, s-a oferit să-l ajute pe străin să-şi scoată maşina din şanţ. Fermierul a legat iapa de bara din faţă a maşinii şi a început să strige: „Trage, Nellie, trage!". Betsy nu s-a mişcat. Apoi, fermierul a strigat: „Hai, Ranger, trage!". Betsy tot nemişcată era. „Haide, Fred, trage tare!", a continuat fermierul. Betsy nimic, doar stătea calmă. În final, fermierul a strigat: „Haide, Betsy, trage!", iar Betsy s-a pus în mişcare şi a scos maşina din şanţ. Şoferul maşinii fu foarte fericit, dar îl rodea curiozitatea. El l-a întrebat pe fermier de ce şi-a strigat iapa cu nume greşite, şi încă de trei ori. Fermierul a răspuns: „Oh, Betsy este oarbă şi, dacă ar fi ştiut că este singura care trage, n-ar fi încercat niciodată".

Care sunt caracteristicile unei echipe câştigătoare? Ce face ca o echipă să fie grozavă şi cum poate depăşi cu mult alte echipe? Cu toate că, dacă este formată din oameni bine aleşi, acesta poate fi un factor de succes, totuşi componenţa echipei nu garantează succesul mai mult decât ar garanta nişte culori bine puse pe paletă realizarea unei picturi frumoase. Eu cred că există o artă a formării unui mediu adecvat pentru munca în echipă, artă pe care o poate deprinde oricine vrea. Pune jucătorii potriviţi în mediul potrivit şi

vei vedea, cu siguranţă, că se întâmplă ceva absolut magic!

„Tu poţi face ceea ce eu nu pot să fac. Eu pot face ceea ce tu nu poţi să faci. Împreună, putem realiza lucruri minunate." – Maica Tereza

Analizând echipa cu care lucrez acum, observ că Peter are talentul de a lua interviuri, Angie are darul de a concepe produse educative, punctul forte al lui Ernie este comunicarea, Scott are umor şi chibzuinţă, iar Chris este un minunat vorbitor în public, este cel care ştie să comunice cel mai bine viziunea echipei noastre. Apropo, unul dintre membrii cei mai valoroşi ai echipei este Mary cea timidă şi introvertită. Ea asigură în echipă un sentiment de stabilitate şi-l face pe fiecare să se simtă important, deoarece ea îi acordă atenţie. Darurile ei sunt nepreţuite pentru că reuşeşte să creeze o atmosferă grozavă în echipă. Membrii echipei noastre îşi cunosc şi îşi iubesc rolurile, deoarece fiecare îşi foloseşte punctele forte unice. Am obţinut succesul datorită unei echipe bine organizate care îşi foloseşte talentele în mod optim. Nu există nicio vedetă şi niciun codaş. Cu toţi înţelegem că acolo unde cineva are o slăbiciune, există altcineva care are talentul unic de care este nevoie.

puterea echipei

Mi-au trebuit zece ani de muncă în această afacere pentru a descoperi, în final, puterea echipei. De-a lungul primilor şapte ani de lucru în această afacere bazată pe comerţul electronic, am atras în organizaţia mea aproape o duzină de oameni foarte talentaţi. Am folosit conferinţele publice, un marketing inteligent şi toată puterea

noastră de influență pentru a atrage și alți oameni, iar afacerea noastră a început să crească cu viteza unei rachete. Noi eram cei care fixam ritmul de creștere în sectorul nostru. Aveam o viziune de dezvoltare convingătoare, oameni cu solide calități de conducere și un model de afacere de succes. Și, pe deasupra, arătam bine, miroseam bine și vorbeam bine. Eram o echipă destinată marelui succes! Apoi, racheta s-a oprit. Nu am reușit niciodată să câștigăm segmentul de piață sperat de noi. Ce s-a întâmplat? Nu am condus bine echipa, pentru că nu am reușit să lucrăm cu adevărat în echipă. Participarea restului echipei în cadrul parteneriatului de afaceri a lipsit. John Maxwell a spus odată: „Nimeni nu lustruiește o mașină închiriată". Oamenii din echipa mea nu „lustruiau mașina" fiindcă aveau impresia că era de închiriat.

nimeni nu lustruiește o mașină închiriată

Bărbații mor pentru ea, iar copiii plâng după ea

Recunoașterea meritelor este o altă cale de a stimula productivitatea membrilor unei echipe. Prea des oamenii sunt doar blamați pentru că nu au reușit să respecte termene limită sau să răspundă așteptărilor. Îți amintești când ai fost criticat ultima dată în fața unui grup de oameni? Cum te-ai simțit? Umilit, dezamăgit, plin de resentimente! Acum, gândește-te când ți-au fost recunoscute eforturile și ai fost lăudat în fața echipei pentru o sarcină bine îndeplinită. Cum te-a afectat acest lucru? Nu-i așa că te-ai simțit încurajat, încrezător, în siguranță și plin de speranță? Nu-i așa că ai fost impulsionat să realizezi încă și mai mult?

recunoaștere a meritelor

Pentru a-și recruta echipa de marinari pentru un voiaj în care să traverseze partea neexplorată a Antarcticii, Ernest Shakleton a dat următorul anunț: *„Caut bărbați pentru un Voiaj Periculos. Salarii mici, frig aspru, multe luni de întuneric complet, pericol permanent. Nu este garantată întoarcerea. Onoare și recunoaștere în caz de succes".* Pentru Dumnezeu, cine ar răspunde la un asemenea anunț? În mod surprinzător, au răspuns mii de bărbați cerând să fie admiși în expediție – toți voiau șansa la recunoașterea de a fi primii care au traversat Antarctica.

„onoare și recunoaștere în caz de succes"

„Nu-i caut pe cei mai buni, îi caut pe cei mai potriviți." – citat din filmul *Miracol*

Note personale

capitolul 5

FOLOSEŞTE-ŢI DARURILE

Ce te impulsionează şi te entuziasmează? Ce îţi stimulează creativitatea? Pun aceste întrebări tocmai pentru că majoritatea oamenilor nu şi le pun. Oamenii petrec mai mult timp planificându-şi o vacanţă decât cercetând propria lor viaţă! Îţi cer, pur şi simplu, să te gândeşti la viaţa ta şi să începi să scrii pe hârtie ceea ce-ţi reţine atenţia, ceea ce te captivează şi ceea ce-ţi taie respiraţia. Ce te face să uiţi de trecerea timpului?

stimulează creativitatea

„Şansele tale de succes sunt direct proporţionale cu plăcerea pe care ţi-o aduce ceea ce faci.“ – Michael Korda

Majoritatea oamenilor trec prin viaţă fără să le placă cu adevărat ceea ce fac. Dintr-un motiv sau altul, începem să credem că singura cale spre succes este să dăm de-o parte adevăratele noastre dorinţe şi să ne îngropăm în muncă grea. Ne blocăm în rutine şi ne tâmpim făcând mereu şi mereu acelaşi lucru, până când viaţa mereu ocupată ne învinge şi ne împiedică să găsim timp de a gândi, a reflecta, a evalua şi a face ajustările necesare. Nu uita, „Imaginea Viitorului“ implică gândire şi acţiune. Este un lucru atât de simplu încât, uneori, ne scapă. Oprah Winfrey a spus: „Cheia spre succes este să descoperi ce-ţi place să

Imaginea Viitorului implică gândire şi acţiune

faci şi să găseşti o cale de a oferi realizările tale şi altora".

Fiecare dintre noi este binecuvântat cu un dar unic numit dorinţă de realizare. Acesta se poate defini astfel: „Dorinţa naturală care este stimulată de încântarea sau gândul de a avea ceva şi care îndeamnă la acţiune sau efort pentru a realiza sau poseda acel ceva". Această dorinţă te poate conduce la realizarea unor lucruri minunate în viaţă. N-o ascunde sub covor şi n-o ignora!

dorinţa de realizare

Un alt dar preţios pe care-l avem cu toţii este capacitatea de a gândi. Îţi foloseşti darurile sau acestea aşteaptă frumos împachetate să le acorzi atenţie?

Când doctorul Albert Schweitzer a fost întrebat de ce omenirea merge prost în prezent, el a tăcut un moment şi apoi a spus: „Pur şi simplu, pentru că oamenii nu gândesc". Dă la o parte toate ocupaţiile pentru un moment şi acordă-ţi timp să gândeşti. Sună cam prostesc să-ţi acorzi timp să gândeşti, nu-i aşa? Dar dă-mi voie să te întreb un lucru: când ai reflectat cu adevărat ultima oară la viaţa ta? Când ai scris pe hârtie ultima oară ce-ţi place să faci, ce ştii să faci bine sau cum ţi-ai putea câştiga viaţa din ceea ce-ţi place să faci?

acordă-ţi timp să gândeşti

„A gândi este activitatea cea mai dificilă. De aceea sunt atât de puţini oameni care se angajează să facă asta." – Henry Ford

Ţinta

Îţi aglomerezi mintea cu tot felul de cunoştinţe generale în loc s-o foloseşti pentru scopul ei firesc, acela de a gândi. Chiar şi o maimuţă poate înţelege pe care bandă se mişcă maşinile mai repede sau care canal de televiziune este mai amuzant. Tu eşti capabil de mult mai mult! Deschide pachetele cu darurile tale preţioase şi implică-te în călătoria vieţii tale.

implică-te în călătoria vieţii tale

Iată un extras convingător din cartea lui Jim Collins, *Good to Great*. Textul care urmează exemplifică minunat principiul „Imaginii Viitorului".

Imaginează-ţi că eşti capabil să-ţi construieşti viaţa pe o muncă ce respectă următoarele trei condiţii: în primul rând, faci o muncă în care îţi foloseşti un talent înnăscut şi poate că ai putea deveni unul dintre cei mai buni din lume folosind acest talent – „Simt că, pur şi simplu, sunt născut să fac asta"; în al doilea rând, eşti plătit pentru ceea ce faci – „Sunt plătit să fac asta? Oare visez?"; în al treilea rând, faci o muncă ce te pasionează şi a cărei realizare te bucură în sine, fără să te gândeşti la alte avantaje – „Sunt nerăbdător să mă trezesc dimineaţa şi să mă apuc de treabă. Cred în ceea ce fac".

Gândeşte-te cum ai răspunde la aceste trei întrebări:

1. Fac o muncă pentru care sunt într-adevăr talentat?

2. Sunt plătit bine pentru munca mea?
3. Sunt pasionat de munca mea?

secretul succesului în viață este să-ți îmbunătățești punctele slabe

Dacă răspunsurile tale sunt de genul „nu prea" sau „nu", atunci este timpul pentru o schimbare. Trebuie să-ți schimbi atitudinea, trebuie să schimbi lucrurile cărora le acorzi atenție sau, în unele cazuri, trebuie să-ți schimbi cariera. Poate că ai fost orientat greșit de sfaturi ca acesta: „Secretul succesului în viață este să-ți îmbunătățești punctele slabe". Din nefericire, dacă te concentrezi pe slăbiciunile tale, vei evolua doar de la incompetent la semi-competent. O strategie mai bună este să aloci doar atât timp cât este nevoie să depășești slăbiciunile și să rezervi majoritatea timpului pentru a te concentra pe dezvoltarea punctelor forte. Pentru a rezuma, ceea ce susține și Dan Sullivan, oamenii care se concentrează pe slăbiciunile lor trăiesc cu un sentiment de frustrare, își risipesc potențialul și ratează ocazii. Pe când cei care delegă altora acele activități pentru care nu sunt dotați, își eliberează timp pentru a munci în „zona lor optimă" și trăiesc un sentiment de împlinire, o viață limpede și simplă.

„Succesul înseamnă să te trezești dimineața, indiferent cine ești, unde trăiești sau ce vârstă ai și să sari din pat pentru că știi că există ceva ce-ți place să faci, o muncă în care crezi, în care excelezi și care este importantă pentru societate și ești nerăbdător s-o faci în fiecare zi." – Whit Hobbs

Note personale

capitolul 6

PĂSTREAZĂ DIRECŢIA

„Există un moment în care trebuie să alegem cu fermitate direcţia pe care o vom urma sau, dacă nu, evoluţia continuă a evenimentelor o va face în locul nostru." – Herbert V. Prochnow

succesul nu vine într-o zi, el vine în fiecare zi

Succesul necesită învăţare, schimbare, evoluţie. Mulţi oameni nu ajung niciodată să aibă succes pentru că îl văd ca pe o medalie atârnată de gâtul lor, ca pe capturarea unui drapel în luptă sau ca pe descoperirea Sfântului Graal. Alţii cred că este vorba de câştigarea unei relaţii, a unei poziţii sau a unei posesiuni. De fapt, nu este nimic din toate acestea. Am auzit spunându-se: „Succesul nu vine într-o zi, el vine în fiecare zi". Succesul nu este o destinaţie la care trebuie să ajungi, este un proces – o călătorie în care poţi parcurge în fiecare zi câte un kilometru.

Gândeşte-te la acele vedete de cinema, cântăreţi de succes sau atleţi profesionişti care au câştigat averi imense în timpul carierelor lor şi, totuşi, au sfârşit fără un ban, înglodaţi în datorii sau complet faliţi. Dar acei oameni care şi-au moştenit averile? Cifrele arată că a doua generaţie de moştenitori primeşte doar 10% din averea iniţială. La fel se întâmplă cu câştigătorii la loterie. Cam o treime din ei ajung faliţi în doar câţiva ani.

Acumularea unor mari sume de bani nu înseamnă succes. Un adevărat om de succes își poate reconstrui averea, chiar dacă o pierde pe toată, deoarece adevărata bogăție se află chiar în însușirile persoanei respective și nu în posesiunile sale materiale.

alege și păstrează direcția

Care este direcția ta? Înainte de a păstra direcția, trebuie să-ți alegi una. Dacă nu ești sigur de direcția în care mergi, crede-mă, de fapt nu ai nicio direcție. Dacă direcția ți-ar fi clară, ai ști exact încotro mergi și ce vei face astăzi, săptămâna aceasta, luna aceasta și anul acesta.

Gândește-te puțin: dacă urmează să pleci pentru următoarele două săptămâni într-o vacanță cu familia, nu-i așa că vei petrece ceva timp ca s-o planifici? Te uiți pe o hartă, te gândești cum poți să ajungi la destinație și de cât timp ai nevoie. Ei bine, nu este vorba de o vacanță, ci de viața ta! Oricine se poate descurca în vremuri de prosperitate doar manifestând interes sincer, dar, când dificultățile îți bat la ușă, ar fi bine să-ți cunoști motivațiile. Doar în visele tale vei găsi rezerva de energie ce te va susține în vremuri grele. Fără ea, mori pe drum.

fără o rezervă de energie mori pe drum

Ceea ce am făcut eu și cu Kim a fost să ne transformăm casa într-un fel de ilustrare a viitorului și nu a trecutului. Am făcut o schiță cu modul cum va arăta proprietatea noastră în viitor: cu palmieri, piscină cu piatră naturală, jacuzzi, căderi de apă și un bar sub un acoperiș exotic. Când se întâmplă să treacă prieteni pe la mine, îi întreb dacă au văzut locul de recreere din curtea din spate. De obicei, ei răspund surprinși că nu l-au

văzut și se uită curioși pe fereastră, iar eu le arăt zidul pe care se află descrierea artistică a planurilor mele. Le observ expresia feței ca să detectez luminița înțelegerii. Ce poveste spune casa ta? Este doar povestea trecutului sau și a viitorului?

„Cel mai important motiv pentru care oamenii nu reușesc este că nu reușesc să se concentreze asupra scopului." – Mike Murdock

Majoritatea oamenilor duc o viață mediocră, de rutină, deoarece nu vor să-și bată capul cu nimic din afara corvoadei de fiecare zi. Nu le place munca lor și, totuși, nu sunt dispuși să facă nicio schimbare. Cei care încearcă să facă o schimbare, sar adeseori de la una la alta, căutând întotdeauna calea cea mai ușoară. Își risipesc timpul încercând o chestie sau alta, fără să se implice cu adevărat în ceva. De ce? De ce atât de mulți oameni trăiesc departe de adevăratul lor potențial? Eu cred că asta se întâmplă pentru că suntem educați să așteptăm o recompensă imediată. Trăim într-o societate a confortului, unde totul ne este la îndemână. Dacă vrem un lucru imediat, îl putem obține. Iar dacă cineva ne face să așteptăm prea mult, mergem în altă parte să obținem ce dorim. Nu-i de mirare că ne așteptăm ca succesul să sosească imediat – încă de la primele încercări.

îți risipești timpul dacă nu te implici cu adevărat

Trezește-te, omule! Succesul nu este ceva din afară pe care să întinzi mâna și doar să-l apuci. Este ceva ce se dezvoltă în tine. Sunt multe obstacole de depășit în procesul de obținere a succesului pe care-l dorești cu adevărat, dar atunci când urmărești ceva ce-ți dorești cu

succesul e ceva ce se dezvoltă

adevărat niciun obstacol nu poate să-ţi stea în cale. Nu este mai greu să depăşeşti obstacolele decât este să trăieşti o viaţă care-ţi displace. Ele, pur şi simplu, fac parte din călătoria vieţii.

circumstanţele dezvăluie doar ceea ce suntem

Circumstanţele nu ne fac ceea ce suntem; ele doar dezvăluie ceea ce suntem. Tu cum alegi să faci faţă dificultăţilor? Vei fugi din calea lor sau vei deveni mai puternic ca niciodată înfruntându-le? Un lucru este sigur: nu vei descoperi niciodată din ce aluat eşti făcut dacă renunţi la un obiectiv valoros. Fiecare navă este considerată sigură când se află în apele adăpostite ale portului, dar nimeni nu va şti cu adevărat cât este de puternică decât când va înfrunta furtuna pe mare. Putem înfrunta dificultăţile cu capul sus sau putem fugi din calea lor. Acestea sunt momente definitorii pentru viaţa noastră.

Cristofor Columb ar fi putut să se întoarcă din drum după oricare dintre dificultăţile pe care a trebuit să le înfrunte echipajul său. Dacă ar fi făcut asta, nimeni nu i-ar cunoaşte numele astăzi. Dar el era un visător. Era ferm convins că va reuşi şi era dornic să-şi asume riscuri mari pentru şansa de a descoperi Lumea Nouă. De-a lungul călătoriei şi-a scris jurnalul la lumina pâlpâitoare a lumânării. În fiecare seară descria greutăţile, foametea, dezamăgirea, provocările şi eşecurile. Dar în fiecare seară reveneau cinci cuvinte: „Astăzi am navigat mai departe".

În această zi am învins dificultăţile şi am navigat mai departe.
În această zi, am învins foamea şi am navigat mai departe.

În această zi, deşi bolnavi de îndoială, am navigat mai departe.

astăzi am navigat mai departe

„Voi face astăzi ceea ce alţi oameni nu fac, astfel încât să pot avea mâine ceea ce alţi oameni nu pot avea." – Un anonim

Note personale

capitolul 7

ASUMĂ-ȚI RESPONSABILITATEA

Prima din cele șapte chei a fost să-ți definești motivația. Ai făcut-o? Care este motivația ta? Pentru a putea profita de pe urma „Imaginii Viitorului" trebuie să înțelegi că tot ce se va întâmpla în viața ta depinde de tine. Ești la cârma vieții tale. Este adevărat că nu obținem tot ce ne dorim în viață și nici tot ce ar fi drept, dar obținem de la viață acele lucruri pentru care ne asumăm responsabilitatea de a le crea. Ești responsabil pentru gândurile tale, pentru acțiunile tale, pentru obiceiurile tale și, în final, pentru direcția vieții tale.

ești responsabil pentru gândurile, acțiunile, obiceiurile și pentru direcția vieții tale

Unii dintre noi au acceptat deja acest lucru, alții nu. Am întâlnit mulți „adulți" în jurul vârstei de 40 sau 50 de ani care încă dau vina pe circumstanțe sau pe alți oameni pentru problemele lor. Maturitatea nu vine odată cu vârsta, ci cu acceptarea responsabilității. Astfel de „adulți" nu se maturizează, în fapt, niciodată și, din nefericire, viețile lor reflectă acest lucru. Atât timp cât continuăm să ne vedem în postura de victime ale unor circumstanțe, nu avem puterea să schimbăm ceva. Când ceva nu merge așa cum ne așteptăm, tendința naturală este să dăm vina pe altcineva. Procedând astfel, pierdem o imensă ocazie de a învăța și îi dăm altcuiva putere în raport cu

situația respectivă. Dai vina pe guvern, pe părinți, pe partenerul de viață, pe sistemul școlar... În momentul în care dai vina pe altcineva, pierzi total controlul asupra vieții tale. De pildă „dacă șeful meu nu ar fi schimbat criteriile de acordare a comisionului, nu aș fi în această situație". Oricât de adevărată ar putea fi această afirmație, ea nu-ți oferă nicio învățătură și îți concentrează energia pe blamarea altcuiva, în loc să ți-o concentreze pe căutarea unei soluții.

concentrează-te pe căutarea unei soluții

Este mai ușor să schimbi guvernul, părinții, partenerul de viață, sistemul școlar sau orice altceva decât să te schimbi pe tine însuți? Aceasta îmi aduce aminte de o poveste despre un bărbat care a fost însurat de șapte ori. Părea că nu este capabil să găsească vreodată femeia potrivită pentru el, așa că s-a dus să ceară sfatul unui consilier marital. Când consilierul l-a întrebat ce aveau în comun toate cele șapte soții, bărbatul s-a gândit câtva timp și apoi a început să enumere o întreagă listă de defecte. Consilierul i-a replicat: „Nu, toate soțiile au avut în comun tocmai persoana ta". Un mariaj reușit nu depinde de găsirea persoanei potrivite. Doar dacă îți trăiești viața ca și cum ai fi singura persoană în stare să se schimbe vei descoperi unde se află adevărata putere!

unde se află adevărata putere

„Cea mai bună zi din viața ta este aceea în care hotărăști că viața ta îți aparține. Niciun fel de scuze, nimeni pe care să te bazezi sau pe care să dai vina. Darul vieții este al tău și numai tu ești responsabil de calitatea vieții tale." – Dan Zadra

Nu numai că acceptarea responsabilității ne afectează personal, dar afectează și viețile celor din jur. Cu câțiva ani în urmă, când mă concentram pe extinderea afacerii mele, petreceam în mod obișnuit patru sau cinci nopți pe săptămână departe de casă. Cei trei copii ai noștri aveau atunci mai puțin de cinci ani și era destul de dificil pentru Kim. Într-o seară, după ce rămăsesem acasă mai multe nopți, Kim a remarcat ce bine era să mă aibă lângă ea și lângă copii. Se simțea singură și foarte obosită când trebuia să poarte povara de una singură. Și, deși știam că programul meu ocupat adăuga tensiune în căsnicie, mă simțeam impulsionat și oarecum justificat de faptul că plăteam prețul succesului.

care este prețul succesului

În seara aceea, după ce le-am citit o poveste copiilor și i-am pregătit de culcare, Kim mi-a spus: „Când le citești copiilor, simt că ei cresc. Când ești aici, se întâmplă numai lucruri bune. Când te-am văzut făcând baie copiilor seara trecută, am simțit multă iubire pentru tine. Am avut un sentiment de împlinire doar privindu-te petrecându-ți timpul cu copiii". Am înțeles atunci că îmi neglijam responsabilitățile de soț și tată, iar acest lucru ne afecta pe toți. Am învățat o lecție valoroasă în acea seară și nu am uitat niciodată această lecție. Am început să îmbăiez copiii ori de câte ori puteam!

Mentalitatea Angajatului vs. responsabilitatea Proprietarului unei afaceri

schimbarea mentalității

În momentul în care ne asumăm întreaga responsabilitate, controlăm impactul acțiunilor noastre asupra celor din jur și asupra cursului afacerii în care lucrăm. Dacă ai fost toată viața un angajat, va trebui să-ți schimbi modul de gândire de la mentalitatea de angajat la cea de asumare a responsabilității, proprie unui proprietar al unei afaceri. A învăța să ai succes ca proprietar al unei afaceri este ceva foarte diferit față de „a te descurca" ca angajat. Dezvoltarea și performanțele unui angajat sunt văzute, adeseori, ca fiind responsabilitatea altcuiva. Când ai propria ta afacere, dezvoltarea ta este responsabilitatea ta și tu ești cel care deține controlul. Numai tu poți decide să investești timp, bani și efort pentru a-ți îmbunătăți performanțele și a dobândi abilități noi, esențiale pentru construirea și consolidarea afacerii tale.

asumarea responsabilității

Schimbarea mentalității – de la a ți se spune ce să faci și ce se așteaptă de la tine, la asumarea responsabilității de a determina ceea ce trebuie făcut și de a acționa în concordanță –, reprezintă elementul de bază în evoluția ca proprietar al unei afaceri. Ca angajat, ești responsabil în fața unui șef. Ca proprietar al unei afaceri, răspunzi numai în fața ta. Și, uneori, acesta este cel mai dificil lucru din lume. Nu suntem suficient de exigenți cu noi înșine, mai ales dacă nu suntem conștienți că fiecare bănuț pierdut este un indiciu al lipsei

noastre de eficiență. Ca proprietar al unei afaceri, partea bună este că muncești pentru tine, iar partea proastă este aceeași. Totul depinde de tine.

Cei cu realizări excepționale, fie că sunt proprietari ai unei afaceri sau angajați, posedă o atitudine unică care-i diferențiază de cei cu performanțe mediocre în domeniul lor de activitate. Ei au un sentiment de proprietate și „lustruiesc mașina" chiar dacă nu este a lor.

cu un hobby nu câștigi bani, ci cheltui

Acești oameni au un sentiment de mândrie pentru munca lor și le pasă de succesul companiei sau al organizației în care lucrează ca și cum ar fi în proprietatea lor. Ei înțeleg că performanțele și contribuția lor *sunt* în proprietatea lor deplină. Un proprietar al unei afaceri nu-și poate permite luxul să spună lucruri de genul: „asta nu este în fișa postului meu", sau „nu este vina mea", sau „am chef să mă relaxez la acest sfârșit de săptămână, așa că nu o să mă pregătesc pentru ședința de luni". Poate că aceste atitudini nu-ți afectează salariul de angajat, dar îți vor limita cu siguranță profiturile ca proprietar al unei afaceri. Mulți angajați au numai un interes limitat ca să învețe lucruri noi și să se implice în munca lor, dar pot să scape, adeseori, cu fața curată. Interes limitat în cazul unui proprietar al unei afaceri ar semăna cu un hobby, iar cu un hobby nu câștigi bani, ci cheltui.

De ce dau faliment atât de multe companii în fiecare an? Pentru că atât de mulți oameni nu își asumă responsabilitatea și nu-și respectă angajamentele – la fel ca miile de oameni care încep fiecare an cu un abonament la sala de gimnastică

și o grămadă de intenții bune. Entuziasmul lor inițial îi împinge vreme de câteva săptămâni până în sala de gimnastică. Apoi intervine viața. Se întâmplă ceva și lipsesc la o ședință sau două de gimnastică. Iar vechile obiceiuri găsesc cu siguranță o cale să revină rapid, nu-i așa? Ce se întâmplă mai apoi? Fără entuziasmul începerii unui lucru nou și având acum o perfectă înțelegere a efortului necesar, oamenii fac în așa fel încât să nu se mai întoarcă niciodată. Își pierd concentrarea, se hotărăsc să amâne pe mai târziu și, în final, să ignore responsabilitatea de a avea grijă de ei înșiși.

un caracter puternic

A avea un caracter puternic înseamnă să faci ceea ce te-ai angajat să faci mult timp după ce a trecut entuziasmul specific oricărui început. Să îți asumi responsabilitatea ca Proprietar al unei afaceri înseamnă să înțelegi că nimeni în afară de tine nu va munci ca afacerea ta să aibă succes. Entuziasmul începutului va dispărea, ți-o pot garanta. Prin urmare, ce vei face din timp pentru a te menține pe direcția dorită și când nu prea vei mai avea chef să continui?

Note personale

capitolul 8

IGNORĂ CRITICILE

În momentul în care îţi începi călătoria spre o viaţă mai bună, aşteaptă-te să fii criticat. De-a lungul istoriei, singurul lucru care a rămas valabil pentru cei care au realizat lucruri deosebite este acela că s-a râs de ei, au fost ridiculizaţi, li s-au pus la îndoială afirmaţiile şi nu au fost înţeleşi.

„Pentru a evita critica trebuie să fii un nimeni, să nu faci nimic şi să nu spui nimic." – Elbert Hubbard

doar dacă eşti un nimeni (nu faci nimic şi nu spui nimic) nu vei fi criticat

Deci, cum învăţăm să facem faţă criticilor? Toţi vrem să fim înţeleşi şi acceptaţi. Prin urmare, cum putem să ne împăcăm în mintea noastră cu critica fără să cedăm în faţa ei? Începe, mai întâi, prin a te convinge pe tine însuţi. Cu alte cuvinte, consolidează-ţi convingerile. Întreabă-te pe tine însuţi: „Cred cu adevărat în visul meu, în cauza mea şi în scopul meu? Cred că este corect şi bine ceea ce fac?". Convingerea te poate duce la succes sau la eşec. O ai sau n-o ai. Dacă tu crezi în ceea ce faci, doar asta contează cu adevărat. Criticii pot spune una sau alta dar, în final, *tu* hotărăşti asupra vieţii tale şi nu ei. Aşa că, asigură-te că trăieşti crezând în ceea ce faci.

Iată un scenariu tipic care se întâmplă multor oameni porniți în călătoria spre succes:

Joe Mediocrul

Joe Mediocrul este un om obișnuit care, stimulat de mentorul său, Scott Prosperul, se hotărăște s-o pornească pe drumul spre realizarea visului său. El pășește îndesat pe cărarea ce duce spre noul său viitor luminos când îl întâlnește în drum pe Larry Ironicul care-l întreabă unde merge. Când Joe Mediocrul îi spune că merge spre noul său viitor luminos, Larry Ironicul izbucnește într-un hohot de râs răsunător și-i spune: „Bună poantă, Joe! Glumești, nu-i așa? Crezi că o să te descurci pe drumul ăsta? Asta te-a învățat amicul Scott? Haide, Joe. Uită-te la tine... Ești un mediocru, întotdeauna ai fost așa".

Scott Prosperul

Oarecum dezamăgit de comentariile prietenului său, Joe Mediocrul se hotărăște să le dea uitării și să-și continue drumul. Mai departe pe drum, dă peste cumnatul său, Craig Criticul. Când este întrebat unde merge, Joe Mediocrul spune că este pe drumul spre noul lui viitor luminos. Craig Criticul încruntă din sprâncene și-i spune: „N-ai făcut niciodată ceva ca lumea în toată viața ta! Ce te face să crezi că vei reuși de data asta? Ai vreo dovadă sau vreo garanție că o să reușești? Și ce poți să-mi spui despre prietenul acela al tău, Scott Prosperul? Cine mai este și ăsta? Ce știi, de fapt, despre el? Cum știi că nu te minte? Apropo, am verificat personal drumul acesta și îți spun eu că nu duce nicăieri. Dar, dacă tu

crezi că ești mai isteț decât mine, ține-o tot așa și risipește-ți timpul".

După ce vorbește cu Craig Criticul, Joe Mediocrul se întreabă dacă face bine că l-a ascultat pe Scott Prosperul. În fond, este adevărat că nu-l cunoaște de prea mult timp. Și, de fapt, ce-a aflat Joe Mediocrul despre drumul pe care-l urmează Scott Prosperul? Dacă Craig Criticul are dreptate și acest drum nu duce la viitorul său luminos? Joe Mediocrul începe să simtă că-l ia cu rău de la stomac. Dar, după ce se mai gândește puțin, hotărăște că, dacă tot a mers atât de departe, ar putea să continue încă puțin. Cine știe, poate că viitorul său luminos este chiar după colț și i-ar părea tare rău să-l rateze.

Larry Ironicul

Mai departe pe drum, Joe Mediocrul începe să se simtă din nou bine și se autoliniștește spunându-și că Craig Criticul n-a făcut decât să critice cum face întotdeauna. Era atât de absorbit de gândurile sale încât era cât pe ce să dea peste pe tatăl său, Hal Muncitorul, care stătea cu brațele încrucișate în mijlocul drumului. Surprins, Joe Mediocrul îngăimă: „Bună ziua, tată. Eu...". Dar, înainte să-și poată termina propoziția, tatăl său îl întrerupe și îi spune: „Joe, am auzit deja despre ideea asta prostească a ta despre un viitor luminos. Acum, ascultă-mă bine. Nu știu ce te-a apucat, dar ai o slujbă bună într-o companie bună care te plătește bine și mai ai și o familie care depinde de tine. Crede-mă,

Craig Criticul

nimic nu se câștigă ușor în viață. Trebuie să muncești din greu și să-ți câștigi traiul ca noi toți. Mama ta s-a îmbolnăvit de grijă pentru tine și restul familiei crede că ți-ai pierdut mințile. Este vremea să lași baltă ideea asta prostească și să te întorci acasă".

Joe Mediocrul se gândi mult timp după discuția cu tatăl lui. Își imagină ce spuneau familia și prietenii despre el și deveni foarte descurajat. El începu să se gândească că trebuie să fi fost nebun să creadă că ar putea avea vreodată un viitor luminos. În fond, nu era decât Joe Mediocrul. Scott Prosperul trebuie că a fost norocos. El găsise, probabil, un drum cu adevărat scurt și ușor și se născuse cu calități de om de succes. Și, în fond, nu era nimic greșit în viața pe care o ducea, nu-i așa? De fapt, el câștigă mai mulți bani decât Larry Ironicul, iar familia lui are mâncare pe masă și un acoperiș deasupra capului. Cum de se gândea să-și schimbe întreaga viață pentru o idee nebunească?

Așa că Joe Mediocrul făcu cale întoarsă și se îndreptă spre casă fără să știe vreodată ce s-ar fi întâmplat dacă ar fi continuat pe drumul pe care pornise. Și, indiferent cât s-a străduit să-și justifice întoarcerea din drum, nu va putea să-și înăbușe niciodată regretul din inimă. Se va întreba întotdeauna cum ar fi putut să fie pentru el acel viitor luminos.

Dar ce ar fi să schimbăm finalul poveștii lui Joe Mediocrul? Poate că ar arăta cam așa: Pe drumul de întoarcere, Joe Mediocrul hotărăște că ar trebui măcar să se întâlnească cu Scott Prosperul ca să-i spună că a decis să se întoarcă acasă. În fond, Scott Prosperul chiar a încercat să-l ajute. Scott fu fericit să-l vadă pe Joe Mediocrul, și-l invită la o ceașcă de cafea. După ce-l ascultă pe Joe Mediocrul explicându-i toate motivele pentru care s-a hotărât să se întoarcă acasă, îi spuse: „Joe, înțeleg că vrei să te întorci acasă. Și înțeleg, de asemenea, de ce Larry Ironicul, Craig Criticul și Hal Muncitorul au reacționat în felul în care au făcut-o. Important este să faci ceea ce-i bine pentru tine. Joe, ți-am povestit vreodată ce mi s-a întâmplat mie când am pornit pe drumul spre viitorul meu luminos?".

Neil Negativistul

Stan Păstrează-statutul

Scott Prosperul începu să-i povestească lui Joe Mediocrul despre călătoria sa și cum anume l-a întâlnit pe bunul său prieten Neil Negativistul, pe vărul său Stan Păstrează-statutul și pe tatăl său, Sergentul Oțel. „Joe, am înțeles că, uneori, oamenii sunt prea ocupați să calce în picioare o oportunitate ca să poată vedea cât de mult îi poate înălța. Am crezut că toată lumea va vedea lucrurile în același fel ca mine, iar când am constatat că nu este așa, am fost foarte descurajat și am vrut, mai mult decât orice, să fac cale întoarsă spre casă – și asta de multe ori. Dar, datorită unei notițe pe care mi-am scris-o și pe care am păstrat-o

tot timpul în buzunar, am perseverat și, în final, am reușit să-mi fac un nou viitor luminos."

Joe Mediocrul era curios să afle ce scrie în notă, așa că l-a întrebat pe Scott Prosperul despre ea. „Am scris-o pentru a-mi reaminti mereu ce este important pentru mine și de ce. Am citit-o de atâtea ori când eram descurajat și aveam îndoieli încât am învățat-o pe de rost și a devenit parte din mine. Cumva, după ce îmi citeam propriile cuvinte, nu puteam să-mi trădez sentimentele și să mă întorc din drum. Poate că ai putea să scrii și tu, Joe, o notiță asemănătoare astfel încât să știi întotdeauna ce este important pentru tine și de ce ai hotărât s-o iei pe drumul spre noul tău viitor luminos."

Joe Mediocrul se gândi la tot ce-i spusese Scott Prosperul. Fusese surprins să afle că drumul acestuia nu a fost scurt și ușor și că se confruntase cu propriile sale îndoieli și critici, exact la fel ca Joe.

După un timp, Joe Mediocrul îi mulțumi lui Scott Prosperul pentru timpul acordat și se sculă să plece. Pe drumul spre ieșire, Scott Prosperul îi spuse: „Joe, eu cred în visul tău și știu că poți realiza ceva minunat în viață. Poți să dai telefon oricând ai nevoie să vorbești cu mine". Apoi, Joe Mediocrul plecă uimit de cât de bine se simțea întotdeauna după ce discuta cu Scott Prosperul. Puțin mai târziu, se așeză,

scoase o foaie de hârtie și începu să scrie lucruri pe care le păstrase în inima sa atâta timp. După ce termină, împături hârtia cu grijă, o puse în buzunar și, fără ezitare, se întoarse pe drumul spre noul lui viitor luminos.

La fel ca în cazul lui Joe Mediocrul, criticile și îndoielile cu care ne vom confrunta vor fi foarte reale și descurajante. Întreg viitorul nostru se clatină adeseori pe marginea prăpastiei în funcție de hotărârea noastră de a asculta o persoană sau alta. Trebuie să înțelegi că nu toate opiniile au aceeași greutate. Dacă este vorba despre golf, opinia lui Tiger Woods va conta mai mult decât cea a vecinului. Dacă este vorba despre baschet, opinia lui Michael Jordan are mai multă greutate decât cea a colegului de serviciu. Iar dacă vorbești despre noul tău viitor luminos, opinia celor care și-au realizat un viitor luminos ar trebui să conteze mai mult decât opinia celor care nu au reușit să facă acest lucru.

„Persoana care spune că un lucru nu poate fi făcut nu ar trebui să-l întrerupă pe cel care deja muncește să realizeze acel lucru." – proverb chinezesc

Note personale

capitolul 9

NU ÎNCETA NICIODATĂ SĂ ÎNVEȚI

Ideea mea despre „învățare" în anii de colegiu era să citesc munți de cărți, să memorez unele lucruri și să le stochez în memoria pe termen scurt pentru testul pe care-l dădeam în fiecare vineri. Nu-i de mirare că n-am mai citit după terminarea colegiului. N-am simțit niciodată că o carte ar putea avea un impact profund asupra vieții mele sau a veniturilor pe care le câștig. Apoi, la unul dintre primele seminare la care am participat, am auzit pe unul dintre vorbitori spunând: „Cărțile pe care le citești și oamenii cu care te asociezi îți hotărăsc destinul". În timp ce tocmai mă întrebam care dintre cărțile pe care le-am citit în colegiu a avut vreo influență asupra destinului meu de până atunci, vorbitorul a enumerat titlurile mai multor cărți de care nu auzisem niciodată, ca de pildă: *How to Win Friends and Influence People, The Magic of Thinking Big, Think and Grow Rich, Developing The Leader Within.* Acum, că am citit toate aceste cărți și nenumărate altele, cred că afirmația acelui vorbitor m-a lovit drept în frunte.

cărțile pe care le citești și oamenii cu care te asociezi îți hotărăsc destinul

Deşi nu este nevoie să faci o investiţie financiară substanţială pentru a începe să-ţi dezvolţi „Imaginea Viitorului", ai nevoie să investeşti permanent în averea ta cea mai importantă: TU. Şi iată o monedă de aur pentru viitorul tău: nu-ţi trăi viaţa aşa cum e ea, trăieşte-ţi viaţa aşa cum eşti tu. Prin urmare, cum eşti tu? Nu cred că exişti pe acest pământ numai pentru ca să ocupi spaţiu şi să faci acelaşi lucru în fiecare zi. Este important să evoluezi. De aceea ne numim fiinţe umane şi nu fiinţe lucrătoare. Când devii persoana care te-ai născut să fii eşti mai capabil să contribui la bunul mers al lucrurilor şi să fii parte din ceva important.

o monedă de aur pentru viitorul tău

Te voi provoca să înveţi într-un mod diferit faţă de cum ai fost, poate, obişnuit s-o faci – un mod de a învăţa pe care l-ai folosit înainte să fii educat cum să „înveţi". Copiii sub vârsta de cinci ani sunt, în mod special, cei care învaţă proactiv în mod firesc. Aşa cum îţi va spune orice părinte, ei se interesează de orice! Explorează, încearcă, iscodesc fiecare lucru în parte, reuşesc şi dau greş, dar continuă. Copiii nu aşteaptă să vină cineva să-i înveţe; ei învaţă singuri! „De ce?" este întrebarea arzătoare pe care o pun mereu şi mintea lor procesează permanent ceea ce învaţă despre lumea înconjurătoare.

nu-ţi trăi viaţa aşa cum e ea, trăieşte-ţi viaţa aşa cum eşti tu

De aceea, oamenii învaţă majoritatea lucrurilor importante şi dificile în copilărie. Copiii învaţă deprinderi dificile, ca mersul şi vorbirea, fără a fi nevoie de o instrucţie organizată. Propria dorinţă de a învăţa este forţa propulsoare şi nu-i nevoie să fie împinşi de la spate de profesori sau de ameninţarea unui „test". Pur şi simplu sar în

apă şi înoată! Copiii învaţă fără să fie conştienţi de propria persoană sau preocupaţi de eşec. Aceasta este învăţarea pro-activă.

Din nefericire, majoritatea şcolilor îi pun pe copiii prea curioşi în fundul clasei şi aşa ajungem să învăţăm „reactiv". Suntem educaţi să reacţionăm la spusele profesorului şi să aşteptăm ca el să ne spună ce, când şi cum să învăţăm. Este trist că, în acest mod, mult din bucuria învăţării se pierde şi se instalează apatia. Priveşte pe fereastra unei grădiniţe şi ai să vezi câtă energie şi mişcare este acolo. Ascultă entuziasmul înnăscut al copiilor şi marea lor curiozitate când pun întrebări. Compară asta cu o sală plină de adulţi care, în majoritatea cazurilor, au fost educaţi să aştepte în linişte instrucţiuni. Ei reacţionează la ceea ce le spune profesorul, le pasă mai mult de nota pe care o obţin decât de ceea ce învaţă şi îşi înăbuşă întrebările de frică să nu pară proşti. Dorinţa de a afla lucruri noi şi de a învăţa deprinderi noi este înlocuită de priviri goale şi ochiade frecvente spre ceas.

învăţarea reactivă duce la pierzanie

De ce această diferenţă? Este vorba de vârstă? Toţi am auzit zicala „un câine bătrân nu poate fi învăţat să facă trucuri noi". Nu sunt de acord cu asta. Învăţatul în modul în care o fac copiii poate fi reactivat în noi. Avem privilegiul de a trăi într-o lume în care informaţiile sunt uşor accesibile. În Era Informaţiei, unul dintre modurile cele mai eficiente şi mai utile de învăţare constă în accesarea website-urilor, folosirea materialelor audio descărcate de pe Internet, învăţarea cu ajutorul materialelor video şi a şedinţelor online. Niciodată în istoria lumii n-a putut avea cineva acces la

atât de multe informații, indiferent de vârstă sau țară. În numele viitorului tău, folosește această bogăție de informații!

„În Era Informației, unul dintre modurile cele mai eficiente și mai utile de învățare constă în accesarea website-urilor, folosirea materialelor audio descărcate de pe Internet, învățarea cu ajutorul materialelor video și a ședințelor online.

Niciodată în istoria lumii n-a putut avea cineva acces la atât de multe informații, indiferent de vârstă sau țară. În numele viitorului tău, folosește această bogăție de informații!" – Brad deHaven

Prețul succesului

Recent, stăteam la coadă împreună cu un nou prieten într-o librărie cunoscută. Aveam în mână o carte și așteptam s-o plătesc, iar prietenul meu mi-a cerut-o să se uite la ea. A citit titlul, a întors-o și s-a uitat la preț, după care m-a întrebat dacă am de gând să o cumpăr, pentru că lui i se părea o mare cheltuială. I-am răspuns că mie mi se pare o investiție grozavă, nicidecum o cheltuială. Orice carte *este* o investiție grozavă!

orice carte este o investiție grozavă

Oamenii obișnuiți nu înțeleg valoarea cunoașterii. Ei se uită la preț și se întreabă: „De ce este așa de scump? Doar nu costă atât de mult să tipărești o carte, să multiplici un CD sau să înregistrezi un mp3 audio", ca și cum valoarea ar consta numai în partea materială sau în costurile de producție. Acești oameni nu au experimentat niciodată învățarea adevărată.

Valoarea unei cărți, a unui CD și a oricărei informații se găsește în capacitatea ei de ne simplifica și îmbunătăți viața.

În cartea sa, *O luptă asumată, o cursă câștigată (vezi www.BusinessTech.ro)*, Lance Armstrong vorbește despre călătoria sa de revenire la viață după ce a fost diagnosticat cu cancer testicular. Pentru el, valoarea celor învățate din cărți a fost inestimabilă, pentru că acele informații i-au salvat viața. „Am început să studiez cancerul. M-am dus la cea mai mare librărie din Austin și am cumpărat tot ce am găsit despre acest subiect... Eram

dispus să iau în considerație orice opțiune, indiferent cât părea de prostească... Am început să rup pagini din revista *Discovery* și să le colecționez alături de articole din ziare care povesteau despre clinici din toată lumea și despre tratamente neconvenționale." Căuta cu lăcomie orice informație care i-ar fi putut salva viața. „Voiam să știu tot, tot, tot..."

„Nu lăsa banii să te despartă de înțelepciune."
– Anonim

Asocierea

Mi s-a spus că, în 5 ani, venitul meu va fi aproximativ media veniturilor celor mai buni cinci prieteni ai mei. M-am gândit imediat: „Oh, trebuie să-mi găsesc niște prieteni noi!". Nostim, dar adevărat! Fapt este că modul cum îți petreci timpul și cu cine, îți va determina viitorul. Asocierea cu oameni mai bine situați decât noi, ne provoacă și ne ghidează experiențele.

La o recentă conferință de afaceri, stăteam de vorbă cu un proprietar bogat al unei afaceri din industria automobilelor. Îi cunoșteam familia și l-am întrebat ce fac cei doi băieți ai săi, care erau elevi la liceu. El mi-a spus că fiul său mai mare, Josh, voia să se specializeze în investiții și management financiar. El a continuat, povestindu-mi cum a angajat un consilier financiar cunoscut și președinte al unei mari firme de brokeraj pentru a-l instrui pe fiul său. Încă o dată am aflat că oamenii de succes gândesc diferit. Orice părinte cu „gândire logică" l-ar fi trimis pe fiul său la o instituție academică renumită pentru a căpăta o educație plătită scump.

a învăța din viața reală

Gândește-te puțin: care sunt șansele lui Josh de a obține o poziție minunată într-o firmă de prestigiu după ce a fost instruit de un „Warren Buffett" al domeniului său? Josh a învățat cunoștințe din viața reală, testate, stând alături de experți în consiliile de administrație, răspunzând la telefon și făcând conversație cu milionari. El nu a studiat cărți, el i-a studiat pe cei care câștigau cel mai mult în domeniul său. Cum se compară el cu absolventul unui colegiu renumit care oferă o

educaţie scumpă bazată pe teorii depăşite? Este o întrebare normală pe care, din păcate, nu ţi-o pui în mod normal. Foarte probabil că nu este ceva la îndemână să ai privilegiul să fii instruit personal de un expert din domeniul care te interesează. Poţi, totuşi, să cauţi să te asociezi cu aceia care au avut mai mult succes decât tine în ceea ce încerci să realizezi. Dacă semeni cu mine, nu ai fost crescut în preajma celor bogaţi şi faimoşi. Prin urmare, cum poate cetăţeanul obişnuit să ridice nivelul celor cu care se asociază?

asociază-te cu aceia care au mai mult succes decât tine

Începe prin a cunoaşte oameni din afara mediului tău obişnuit. Care sunt interesele şi experienţele tale? Caută reţele şi asociaţii în domeniile de interes pentru tine şi participă la evenimentele lor cu scopul de a întâlni şi a sta de vorbă cu oameni noi. Nu ştii niciodată cine va juca un rol cheie în dezvoltarea „Imaginii Viitorului" tău.

Alege-ţi cu înţelepciune prietenii şi asociaţii. Conştientizează faptul că, de obicei, ne simţim mai confortabil în preajma unor oameni care au acelaşi nivel de gândire. Dacă te simţi bine cu prietenii tăi care-ţi umplu urechile de veşti proaste, trăncăneală şi plângeri de tot felul, am o sugestie simplă pentru tine: „Găseşte-ţi prieteni noi!". Înfruntă provocarea de a găsi oameni care „gândesc în perspectivă". Oamenii obişnuiţi tind să vorbească despre oameni şi evenimente. „Te-ai uitat la meci seara trecută?" „Poţi crede ce i-a spus Shelly lui Julie?" Oamenii deosebiţi vorbesc, în principal, despre idei şi viziuni. Iată ce spun prietenii mei care „gândesc în perspectivă":

„Ce ai învăţat din greşeala aceea?"
„Ai citit cartea aceasta care vorbeşte despre calităţile de conducător?"
„Ce te-ai angajat să realizezi anul acesta?"
„Care este planul tău de evoluţie personală pentru acest an?"

oameni care gândesc în perspectivă

Caută compania unor oameni care „gândesc în perspectivă". Nu fă greşeala să te asociezi cu oameni cu care te simţi în largul tău. Asocierile bune, adevăraţii mentori, îţi vor provoca gândirea, te vor ghida în afara „zonei tale de confort" şi se vor concentra să te conducă spre succes, mai degrabă decât să-ţi fie amici.

Fii un campion

Eu și cu soția mea am făcut tot ce am putut pentru a insufla copiilor noștri o „atitudine de învingător". Într-o zi, când am ajuns acasă, l-am găsit pe fiul meu, Blake, în vârstă de șapte ani, zăcând pe canapea. Am întrebat-o pe Kim: „A terminat școala mai devreme astăzi?", iar ea mi-a răspuns: „Nu. A avut febră mare și a fost trimis acasă". M-am dus la Blake și i-am pus mâna pe cap. Am văzut că nu arăta bine deloc, așa că l-am întrebat: „Cum te simți, campionule?". Și, fără să ezite vreun moment, mi-a spus: „Grozav!". Răspunsul a fost un pic mormăit, dar învățase că singurul răspuns la întrebarea „Ce mai faci?" este „Grozav". De fapt, toți cei trei copii ai noștri au un singur răspuns la această întrebare și acela nu este „fain", „bine" sau „în regulă", ci „Grozav!". În fine, cel mai mic, în vârstă de patru ani, spune „Gozav!". Încă mai are de lucru la R.

atitudine de învingător

Visul american

Nu trebuie să înveți, trebuie să simți nevoia să înveți. Trebuie să vrei să-ți îndeplinești visul. Străinii care vin în Statele Unite reușesc în proporție de patru ori mai mare decât cei născuți aici. De ce? Pentru că valorifică libertatea pe care atât de mulți americani o consideră un lucru de la sine înțeles. Străinii vin având un vis în minte și își construiesc propria afacere, în timp ce mulți americani trăiesc ca și cum ar fi sclavii șefului lor.

Recent, luam prânzul cu un prieten pe care nu-l mai văzusem de un an. Pe când schimbam ultimile noutăți despre familiile și viețile noastre, el a menționat că și-a trimis fiul, Eric, în Mexic pentru un an, după ce a terminat școala. Mi s-a părut ceva neobișnuit, așa că l-am întrebat: „De ce?". Răspunsul lui a fost relevant: „Am crescut într-un sătuc de pescari din Mexic și munceam 6 zile pe săptămână pentru ca familia să poată supraviețui. Aveam puțin și fiecare zi însemna o luptă pentru supraviețuire, dar eram recunoscători pentru ce aveam deoarece știam că erau familii care nu aveau slujbe, un acoperiș deasupra capului și nici măcar mâncare pentru copii. Visam să ajung în Statele Unite unde familia mea ar putea avea o șansă la o viață mai bună. Se pare că majoritatea oamenilor născuți aici nu apreciază suficient șansa pe care o au. Americanii sunt mai interesați de distracții: să se uite la televizor, să se joace pe computer sau să piardă timpul cu Internetul. Îl trimit pe Eric în Mexic ca să învețe să iubească adevărata măreție a Americii".

învață să iubești adevărata măreție

Curios, l-am întrebat: „Şi în ce constă adevărata măreţie a Americii?". El mi-a răspuns: „Este Visul American. Ocazia de a nu aştepta la nesfârşit pe bancă şi de a intra în joc, pe teren. Transpiri, te lupţi, alergi după visul tău şi ai şansa să trăieşti o viaţă extraordinară".

mentalitatea de campion

Orice ţară din lumea asta mare are nevoie de mai mulţi oameni cu mentalitate de campioni, care sunt dornici să păşească în arenă şi să-şi trăiască visul, să facă lucruri dificile, chiar dacă asta îi aruncă în afara zonei lor de confort, pentru a deveni extraordinari. Bărbaţi şi femei minunate au dobândit măreţia doar cu preţul eforturilor şi asta este calea pe care trebuie să mergi şi tu ca să faci ceva măreţ cu viaţa ta. Singura întrebare rămâne: „Eşti dispus şi tu să faci eforturi?".

„Majoritatea oamenilor trec prin viaţă într-o stare de amorţire. Ei fac exact atât cât să supravieţuiască şi se pierd în masa de oameni nefericiţi.

Dacă lumea ar fi o scenă, mulţi oameni ar fi mulţumiţi să se afle în public." – Anonim

Note personale

capitolul 10

DEMAREAZĂ!

este momentul să te pui în mişcare

Theodore Roosevelt a mărturisit odată: „Nu există nimic strălucit sau remarcabil în biografia mea, poate cu excepţia unui singur lucru: aleg să fac acele lucruri despre care cred că merită să fie făcute... Şi când îmi pun în minte să fac ceva, trec la acţiune". Indiferent cât înveţi din principiile prezentate în această carte sau ce grozavă idee de afaceri ai, fără acţiune totul este complet inutil. Prietene, este momentul să te pui în mişcare. A vorbi nu costă nimic, dar timpul costă mult. Dacă vrei să construieşti o afacere de succes, treci la treabă.

Îmi amintesc cum, prin anul 1996, eu şi cumnatul meu făceam brainstorming pentru a găsi idei de afaceri. Am gândit un concept de cafenea cu conexiune Internet la toate mesele. S-ar fi servit cafea, gustări şi ai fi putut beneficia şi de conexiune Internet, totul într-un singur pachet de servicii. „O vom numi Tek-Java!", am spus eu cu entuziasm. „Toată lumea o să vrea să-şi petreacă timpul într-un asemenea loc. Vindem franciza şi câştigăm milioane!"

M-am gândit la ideea asta ani de zile... până când mulţi alţii s-au apucat de treabă şi au pus-o în aplicare. Cei de la Starbucks au câştigat o avere din asta. Alţii au intrat în acţiune, în timp ce eu am lenevit, iar diferenţa de rezultate este dras-

tică. Am auzit chiar că nu cel care a descoperit electricitatea a câștigat bani de pe urma ei, ci cel care s-a apucat s-o instaleze. O idee nu are nicio valoare intrinsecă. Trebuie pusă în aplicare prin acțiune. Implementarea cu succes a unei idei bune valorează mai mult decât o mie de idei extraordinare care nu sunt puse niciodată în aplicare. De unde și zicala: „Ideile valorează un ban duzina".

„Ratezi 100% loviturile pe care nu le încerci."
– Wayne Gretzky

implementarea cu succes a unei idei bune valorează mai mult decât o mie de idei extraordinare care nu sunt puse niciodată în aplicare

În cartea sa *The Art Of The Start*, Guy Kawaski oferă sfaturi pentru cei care încep o afacere în orice domeniu, sfaturi ce au trecut proba timpului și au fost testate pe câmpul de bătaie. El spune: „Cel mai dificil lucru când începi ceva este *să începi*. Nu uita că nimeni n-a dobândit succesul vreodată doar plănuind să câștige bani". El sfătuiește pe toată lumea să uite de planuri de afaceri sofisticate și de declararea misiunii; sunt lungi, plicticoase și nerelevante. Nimeni nu și le poate aminti, ce să mai vorbim de a le implementa. Începe să-ți creezi produsul sau serviciul pe care vrei să-l vinzi și treci la livrare. În esență, aceasta înseamnă: „Dă deoparte Microsoft Word, Excel, Power Point și pune mâna pe telefon, stai de vorbă cu oamenii, construiește un prototip sau concepe un program pentru computer – fă ceea ce este necesar pentru a începe să generezi venituri".

Am avut odată un partener de afaceri care era tare înamorat de planuri și proiecții. Alcătuia minunate grafice și prezentări care preziceau profituri imense. Într-o zi, mi-a arătat ultimul său grafic privind evoluția profitului de pe urma unui nou produs. El a arătat nerăbdător spre ecranul laptopului său și mi-a spus: „Dacă avansăm doar 100 de căsuțe în tabel, uite cum se schimbă diagrama profitului. Nu-i așa că este stimulator?". La care eu am răspuns: „Da, este un grafic grozav, numai că tot falit rămâi".

nu aștepta să realizezi produsul sau serviciul perfect

În final, orice afacere se bazează pe vânzări. Dacă nu reușești să faci vânzări, adio afacere. Guy Kawaski exprimă acest lucru după cum urmează: *„Întotdeauna trebuie să vinzi – nu să faci strategii de vânzări. Nu face la nesfârșit tot felul de teste – acesta este un joc pentru marile companii. Nu-ți fă griji că te vei simți jenat. Nu aștepta să realizezi produsul sau serviciul perfect… Important nu este cum începi, ci cum sfârșești".*

Ține seama de principiul lui Noe: „Nu obții o răsplată dacă prezici ploaia, dar obții o răsplată dacă construiești o arcă". Dacă acționezi și dai greș, cel puțin înveți ce să nu faci data viitoare și mergi mai departe dispunând de mai multe cunoștințe. Dacă nu acționezi, singurul lucru pe care-l înveți sunt teorii și singurul lucru pe care-l creezi este un obicei prost.

Plăcere şi durere

lipeşte de ecranul televizorului imaginea visului tău

Slăbiciunea unuia dintre asociaţii mei era să se uite mereu la televizor. Chiar dacă încerca să se schimbe, el revenea mereu la acest obicei dăunător care-l făcea să piardă ore productive. Soţia sa era gravidă în acel moment cu primul lor copil şi ochii lui erau plini de entuziasm când mi-a arătat radiografia cu ultrasunete a copilului lor nenăscut încă. Visul lui era să câştige suficient de mult astfel încât soţia lui să poată renunţa la serviciu, să stea acasă să crească copilul, iar el să poată oferi un stil de viaţă minunat familiei în creştere.

Mai târziu, când m-a întrebat ce poate face ca să renunţe la dependenţa sa de televizor, i-am sugerat să facă o copie după imaginea prin ultrasunete a copilului său nenăscut şi să o pună pe ecranul televizorului. Ca să se uite la televizor, ar fi trebuit practic să-l dea deoparte pe propriul copil. Aşa cum îţi poţi imagina, statul la televizor nu mai era aşa confortabil pentru el.

Depăşirea blocajelor

cum ţi-ai putea îmbunătăţi viaţa

Majoritatea dintre noi vor şi au deja o idee despre cum şi-ar putea îmbunătăţi viaţa. Cu toate acestea, foarte puţini sunt dornici să acţioneze. De ce? Este vorba doar de lene? Eu cred că este vorba de ceva mai mult. Cred că nu au entuziasm. Se târăsc la muncă astfel încât să câştige cât să supravieţuiască încă o lună, încă un an. Munca lor este solicitantă şi nu le oferă un sentiment de împlinire şi un sens în viaţă. Nu există nimic care să le stimuleze eforturile, iar la sfârşitul zilei se duc acasă complet epuizaţi, gândind: „Urăsc munca asta dar, pur şi simplu nu am timpul sau energia să caut alta".

cum îţi găseşti scopul în viaţă

Ceea ce aceşti oameni nu înţeleg este că trebuie să-şi găsească pasiunea şi scopul vieţii lor; când vor descoperi o cale să facă o muncă ce le aduce satisfacţii, vor avea energie nemărginită. Vor descoperi un întreg rezervor de vigoare şi vitalitate în convingerea că fac într-adevăr ceva deosebit, ceva care le dă un sens, ceva care le schimbă viitorul. Afacerea, munca, viaţa de familie, toate vor fi influenţate de speranţa şi entuziasmul urmăririi visului. Oamenii nu sunt leneşi; nu se simt stimulaţi şi nu caută să afle ceea ce contează cu adevărat pentru ei. Ei pur şi simplu nu şi-au găsit scopul în viaţă.

Cum îţi găseşti scopul în viaţă? Mike Murdock spune: „Ceea ce te înfurie cel mai tare este un indiciu privind scopul vieţii tale". Ce te enervează? De exemplu, dacă la birou te înfurie

„politicile" și lipsa de integritate, atunci scopul tău ar putea fi crearea unei afaceri bazate pe conducere înțeleaptă și pe integritate. Dacă te înfurie sărăcia din orașul tău, obiectivul tău ar putea fi să creezi o organizație care să strângă fonduri și să schimbe lucrurile în comunitatea ta. Și dacă ești sătul de asaltul continuu al creditorilor care-ți suflă în ceafă și de tensiunea pe care o creează în căsnicie, scopul tău ar putea să fie îmbunătățirea situației financiare.

nimeni nu știe dacă va obține succesul dacă nu încearcă

Teama de a acționa vine în mare parte din răspunsul la întrebarea: „Am calitățile necesare pentru a avea succes?". Îmi amintesc că mi-am pus și eu exact această întrebare cu ani în urmă și încă mi-o pun și astăzi. O parte din mine este temătoare și vrea să fugă, dar o altă parte este cutezătoare ca John Wayne, neînfricat cowboy ieșind la suprafață din adâncul meu. Fapt este că răspunsul la această întrebare nu poate prezice ce se va întâmpla când te vei implica cu adevărat în realizarea visului tău. Niciunul dintre noi nu va ști vreodată dacă are calitățile necesare obținerii succesului până când nu încearcă.

Nu există nicio rețetă facilă pentru „a-ți depăși teama în 21 de pași".

Toată lumea are temeri; n-am mai fi oameni dacă nu ne-am teme. Dar nu oricine permite temerilor să-l oprească din drum. Încă simt fluturi în stomac când fac lucruri pe care le-am practicat ani de zile. Deosebirea este că i-am educat să zboare în formație. Când intri în acțiune nu înseamnă că nu-ți mai este teamă, înseamnă că acționezi în ciuda fricii. Cum spune sloganul

Nike: „Fă-o!". Intră în acțiune cu tot cu teamă. Unul dintre obstacolele cele mai subtile în calea acțiunii este amânarea. Amâni, atât din cauza temerilor despre care am discutat, cât și din lipsă de concentrare asupra priorităților corecte. În Capitolul 3 am vorbit despre Ciclul Realizării: Vis, Obiective, Plan și Efort. Prioritatea absolută este visul tău. Obiectivele, planul și eforturile trebuie concepute păstrând în minte visul. Dacă acțiunile și eforturile tale sunt întreprinse, în principal, în domenii care nu aduc o contribuție la realizarea visului tău, atunci ai tendința să amâni.

nu amâna

Dacă aștepți ca totul să fie perfect înainte de a intra în acțiune, ai putea la fel de bine să aștepți până o să ajungi la doi metri sub pământ. Hai să spunem lucrurilor pe nume: tot timpul vei fi ocupat, nu vei reuși niciodată să ții totul sub control, urgențele vor încerca întotdeauna să dea la o parte prioritățile și lucrurile „nu se vor liniști" niciodată. Bine ai venit în viață!

bine ai venit în viață

Lucrurile nu se întâmplă de la sine; trebuie să faci să se întâmple. Credem adeseori că, dacă suntem ocupați, suntem și productivi. Nimic nu poate fi mai departe de adevăr. Faptul că ești ocupat este cea mai proastă scuză pentru a nu-ți realiza visul! N-ar trebui să fii niciodată atât de ocupat încât să nu poți să te gândești la ce contează cel mai mult în viața ta și să-ți stabilești prioritățile. Dacă nu ai făcut încă acest lucru, acordă-ți câteva momente să te gândești la Ciclul Realizării. Apoi verifică în agendă ce eforturi faci. Privește tot ce mai adaugi în agendă și pune-ți întrebarea: „De ce fac asta?". Dacă nu găsești un

motiv convingător, atunci acţiunea respectivă nu ar trebui să fie în agenda ta.

„Nu este suficient să fii ocupat; şi furnicile sunt ocupate, dar întrebarea este cu ce eşti ocupat." – Henry David Thoreau

„Lucrurile cele mai importante nu trebuie să depindă de lucruri mai puţin importante." –Johann Wolfgang Von Goethe

Note personale

capitolul 11

GĂSEŞTE VEHICULUL POTRIVIT PENTRU A TE PURTA SPRE VISUL TĂU

Fie că eşti o mămică ce vrea să câştige un mic venit suplimentar, un angajat care vrea să scape din cursa de şoareci a timpului propriu investit într-un sistem ce produce bani pentru altcineva sau un adult îngrijorat că se apropie vârsta pensionării (sau orice motiv ai avea...), este posibil să găseşti un vehicul potrivit pentru a te purta spre visul tău. Întrebarea este cum ştii care este vehiculul ce ţi se potriveşte cel mai bine? Deşi nu pot răspunde acestei întrebări în locul tău, te pot orienta în direcţia bună. În acest capitol, vom discuta zece caracteristici esenţiale care, cred eu, definesc o afacere ideală. Cu toate că afacerea pe care te hotărăşti s-o construieşti ar putea să nu includă toate aceste caracteristici, speranţa mea este că vei găsi unele idei şi vei câştiga cunoştinţe preţioase ce îţi vor permite să iei loc pe scaunul şoferului în vehiculul potrivit pentru tine.

ia loc pe scaunul şoferului în vehiculul potrivit pentru tine

1. Start cu costuri reduse

Unul dintre principalele motive pentru care tot mai mulți oameni nu-și încep o afacere îl reprezintă costurile ridicate pentru a demara. Derularea unei afaceri tradiționale implică multe costuri fixe, ca spațiu pentru birouri și vânzări, utilități, stocuri de marfă și personal, ca să menționez numai câteva. Costurile fixe reprezintă un stres enorm pentru majoritatea proprietarilor de afaceri tradiționale, deoarece ele trebuie plătite fie că ai de lucru sau nu.

Cu toate acestea, în prezent, multe dintre aceste costuri nu mai reprezintă o piedică, deoarece oricine poate începe și poate derula o afacere chiar din locuința sa. Internetul devine rapid noua piață unde spațiul pentru birou și vânzări este înlocuit de un website, iar produsele pot fi livrate pe bază de comandă.

Pe măsură ce nesiguranța locurilor de muncă tradiționale sporește, vor continua să se dezvolte modele de afaceri la cheie ce oferă oamenilor ocazia de a începe și derula o afacere proprie cu costuri minime. Afacerile care furnizează produse și servicii ce îmbunătățesc eficiența și capacitățile acestor noi afaceri online vor profita și vor înflori și ele în anii ce vin.

2. Oferă articole pentru care există cerere mare

Ce au în comun pasta de dinți, telefoanele mobile, vitaminele, cosmeticele, lamele de ras, cafeaua, scutecele de unică folosință, asigurările și mâncarea pentru cățel? Oamenii au nevoie de ele și le vor cumpăra, fie că economia merge bine, fie că economia merge prost. Sunt produse minunate pentru a construi o afacere, deoarece sunt produse de bază pe care aproape toată lumea are nevoie să le cumpere, indiferent dacă economia merge bine sau nu.

aruncă o privire asupra tendințelor

Wayne Gretzky a devenit cel mai faimos jucător de hochei datorită capacității lui de a patina exact în direcția unde va ajunge pucul și nu într-acolo pe unde a trecut deja.

În afaceri, obținem profit datorită abilității de a „patina" exact în direcția unde se vor putea câștiga bani, nu acolo unde se câștigă deja. Dacă vrei să construiești o afacere solidă, care să-ți asigure independența financiară, trebuie să investești mai degrabă într-un domeniu în evoluție, decât într-un domeniu care a ajuns la maturitate.

Hai să aruncăm o privire asupra tendințelor. Un subiect de interes major, pe care analiștii îl urmăresc de ani de zile, este evoluția populației născute între 1946 și 1964, cunoscută ca „explozia natalității de după război". Această generație numără cam 76 de milioane de oameni numai în

Statele Unite și cam un miliard de oameni în toată lumea. Pe măsură ce această generație născută după al doilea război mondial a evoluat prin etapele vieții, a fost comparată cu un vrej de bostan care-și face drum prin îngrăditura grădinii. Dacă poți prevedea ce vor sau ce au nevoie să cumpere un miliard de oameni atunci poți să câștigi o avere.

toți vrem să arătăm bine și să trăim mai mult

De ce are nevoie un milion de bebeluși? De borcănele cu mâncare pentru bebeluși. Și așa a vândut Gerber vreo 2 miliarde de borcănele prin 1955. De ce mai au nevoie copiii? De pantofi și jucării. Buster Brown, Kinney, Mattel și Hasbro s-au îmbogățit oferind pantofi și jucării aceluiași grup. Pe măsură ce acești copii au ajuns adulți și au început să cumpere case, am asistat, începând din 1975, la cea mai mare dezvoltare din istorie a sectorului imobiliar. Această generație a avut și un impact negativ pe la începutul anilor 1980 când puterea ei de cumpărare a început să scadă și sectorul imobiliar a suferit o cădere drastică. Acestea sunt doar câteva exemple despre modul cum unele sectoare economice câștigă sau pierd în funcție de obiceiurile de cumpărare ale unui mare grup de populație.

Acum să revenim la prezent. Există un miliard de oameni cu vârste cuprinse între 44 și 62. Care sunt câteva tendințe evidente pe care le putem prevedea? Ce vrea și de ce are nevoie o populație care îmbătrânește? Ce zici de o vacanță? Sectorul turismului va beneficia de o creștere semnificativă pe măsură ce această generație iese la pensie. Ce spui de servicii de sănătate și întreținere a condiției fizice? Acești oameni vor voi să arate mai

tineri, să se simtă mai bine, vor avea nevoie de tot felul de servicii de asistență care să le simplifice viața. În cartea sa intitulată *The Next Trillion*, Paul Pilzer descrie cel mai mare val de consum ce s-a produs vreodată în Statele Unite ale Americii. Este vorba despre sectorul sănătății și întreținerii condiției fizice pentru că, indiferent de generație, toți vrem să arătăm bine și să trăim mai mult.

îmbrățișează schimbarea

Harry S. Dent prezice în cartea sa *The Roaring 2000* că vârful cheltuielilor generației de după război, combinat cu explozia comerțului electronic, va da naștere celei mai rapide dezvoltări economice din istoria lumii! Mai mult, Frank Feather, autorul *Future Consumer.com* a prezis : „Prin 2010, Internetul va atrage 31% din cheltuielile de consum, ducând la ruină majoritatea magazinelor convenționale". El mai spune: „Revoluția amețitoare a Internetului va demola practic tot ce a creat revoluția industrială, făcând ca locul de muncă, locul de învățare și piața să se întoarcă la domiciliu. Această revoluție va schimba lumea și va transforma complet viața și comerțul. Iar beneficiile vor fi mai rapide pentru cei care îmbrățișează schimbarea printre primii".

3. Oferă articole care se cumpără în mod repetat

Mentorul meu mi-a pus odată următoarea întrebare: „Ce ai prefera să ai? 10% din valoarea tuturor automobilelor BMW vândute sau 10% din valoarea întregii cantități de cafea vândută în America de Nord?". Am râs și am replicat: „Poate că sunt tânăr, dar nu sunt prost! Aș vrea 10% din valoarea BMW-urilor, firește". Din privirea lui, era evident că făcusem o alegere proastă.

Cu toate că automobilele BMW, căzile cu jacuzzi și avioanele particulare sunt toate foarte atractive, costă scump și au un profit net superior pe unitate vândută, sunt puțini oameni care cumpără aceste articole și încă și mai puțini cei care cumpără așa ceva în fiecare an. BMW vinde în toată America de Nord automobile în valoare de aproximativ 10 miliarde de dolari. Compară această sumă cu valoarea cafelei consumată anual doar în SUA și anume 21 de miliarde de dolari.

Firme ca Procter&Gamble, Johnson&Johnson și Kraft înțeleg avantajul achizițiilor repetate. Ei au rămas, vreme de ani de zile, niște giganți profitabili vânzând articole pe care toți le cumpărăm zi de zi. Cine a inventat produsul de desfundat scurgerea de la chiuvetă a fost un geniu. Gândește-te puțin: oamenii se duc la magazin, cumpără acest produs și-l varsă în scurgerile din locuință pentru a le menține curate. După câtva timp, se duc la magazin și cumpără din nou! Ai prins ideea?

4. Ocupă-te de distribuție mai degrabă decât de producție

Iată o povestioară care îți va oferi o oarecare perspectivă privind oportunitățile de producție în America de astăzi:

Joe Smith și-a început ziua devreme, punând ceasul (MADE IN JAPAN) să sune la ora 6 dimineața. În timp ce cafeaua se făcea la filtrul (MADE IN CHINA), el își rădea barba cu un aparat de ras electric (MADE IN HONG KONG). Își puse o cămașă (MADE IN SRILANKA), jeanși de marcă (MADE IN SINGAPORE) și pantofi sport (MADE IN KOREA). După ce-și prepară micul dejun în noul său prăjitor electric (MADE IN INDIA), luă calculatorul de buzunar (MADE IN MEXICO) ca să vadă cât își poate permite să cheltuiască astăzi. După ce își potrivi ceasul (MADE IN TAIWAN) după radio (MADE IN INDIA), se urcă în mașina sa (MADE IN GERMANY) și-și continuă căutarea unui cât mai bine plătit loc de muncă în STATELE UNITE ALE AMERICII. La sfârșitul unei alte zile infructoase și dezamăgitoare, Joe se hotărî să se odihnească puțin. Își puse papucii (MADE IN BRAZIL), își turnă un pahar de vin (MADE IN FRANCE) și deschise televizorul (MADE IN INDONESIA). În tot acest răstimp întrebându-se de ce nu poate găsi o slujbă bine plătită în... STATELE UNITE ALE AMERICII.

O poveste nostimă, dar care arată, în acelaşi timp, ignoranţa multora. Era Industrială s-a sfârşit! Probabil că Joe Smith nu va găsi niciodată o slujbă bine plătită în America, unde nu se mai produce mare lucru. Joe Smith trebuie să închidă televizorul (MADE IN INDONESIA) şi să citească această carte (MADE IN SUA)!

Cele mai bune oportunităţi în ziua de astăzi nu se găsesc în producţie ci, mai degrabă, în distribuţie. Cu cât mai repede evoluează tehnologiile, cu atât mai repede se uzează moral produsele. De ce ai vrea să investeşti în echipament de producţie pentru a face compact discuri când vor fi înlocuite mâine de casete cu opt piste?

închide televizorul şi citeşte această carte

În economia zilelor noastre, 70-80% din costul de vânzare cu amănuntul revine distribuţiei. Chiar dacă ai fi cea mai eficientă fabrică de CD-uri, rata profitului ar fi minusculă, comparativ cu profiturile distribuitorilor. Asta explică, de asemenea, de ce toate marile averi individuale au fost câştigate în anii 1970-2000 de oameni care s-au concentrat pe distribuţie şi nu pe producţie.

În prezent, vedem cum distribuţia însăşi se schimbă. În ziua de astăzi nu mai este suficient să îţi găseşti consumatorii răspunzând unei nevoi a acestora. În ziua de astăzi trebuie să-ţi educi consumatorii, astfel încât ei să-şi descopere nevoi pe care nici nu ştiau că le au. Sam Walton (Wal-Mart) a devenit cel mai bogat om din lume în 1991 distribuind oamenilor ceea ce ştia că aceştia şi-ar putea dori. În 1999, Jeff Bezos (Amazon.com) a fost proclamat „omul anului" de către revista *Times* pentru că i-a educat pe clienţi învăţându-i să-şi dorească produse de care aceştia nici nu ştiau că există. Educarea consumatorilor în vederea distribuţiei este tendinţa viitorului. Acest lucru este evident în industria întreţinerii sănătăţii, în distribuţia tehnologiei şi informaţiei (Google, Yahoo) şi în alte domenii în care majoritatea viitorilor clienţi nu au aflat încă de existenţa unor anumite produse şi servicii.

tendinţa viitorului

5.
Un model de afacere care, în final, poate funcţiona fără tine

Cheia către bogăţie este să creezi ceva semnificativ, iar apoi să devii o parte nesemnificativă a creaţiei tale. Cheia pentru a construi o organizaţie (firmă, biserică, echipă, etc.) care poate funcţiona fără tine este delegarea puterii. Delegare înseamnă să transmiţi viziunea ta şi încredere deplină unei alte persoane. Dovada delegării eficiente constă în faptul că alte persoane îşi asumă sarcinile proprietarului unei afaceri, îndeplinind obiectivele organizaţiei.

un model de afacere care poate funcţiona fără tine

Dacă obiectivul tău este libertatea financiară, nu-l vei atinge niciodată continuând să produci venit în capcana „timp pentru bani". Nu contează dacă câştigi 10 dolari pe oră sau 1000 de dolari pe oră, deoarece în ziua în care nu mai munceşti nu mai eşti plătit. Dacă venitul tău depinde de capacitatea ta de a munci, acceptă că va trebui să munceşti toată viaţa.

Avantajul unei afaceri în franciză, precum McDonalds, este predictibilitatea. Francizorul îi spune francizatului: „Dă-mi voie să-ţi arăt cum funcţionează". Şi funcţionează! Sistemul gestionează afacerea şi oamenii gestionează sistemul. Sistemul integrează toate elementele necesare derulării afacerii şi o transformă într-un automat.

6.
Modelul de afacere trebuie să aibă capacitatea de a se duplica

Capacitatea de a transfera afacerea altora este veriga lipsă pentru cei care încearcă să devină independenţi financiari ca liber-profesionişti sau mici întreprinzători. Acest concept poate fi cel mai bine descris prin înţelegerea conceptului de randament maxim. Să ne întoarcem puţin la „Cadranul banilor" prezentat în Capitolul 2? Ca Angajat sau Liber-profesionist, respectiv Mic întreprinzător, schimbi timpul şi profesionalismul tău pe bani. Problema în acest caz este că, dacă nu munceşti, nu câştigi.

O soluţie logică ar putea fi să obţii o calificare superioară pentru a câştiga mai mult, dar tot eşti limitat de timp. Adevărata bogăţie nu se poate obţine fără înţelegerea conceptului de randament maxim. În partea dreaptă a cadranului, Proprietarul unei afaceri şi Investitorul generează venit obţinând randament maxim din resursele lor. Fie angajează oameni care să lucreze pentru ei, fie pun banii să lucreze pentru ei.

pune banii să lucreze

Ce înseamnă să pui banii să lucreze? Să spunem că ai 5 milioane de dolari care îţi pot aduce o dobândă de 10%, ceea ce înseamnă 500.000 de dolari pe an şi ceva mai mult de 40.000 de dolari pe lună. Acesta este randamentul pe care îl au banii tăi, bani care muncesc pentru tine.

Ce înseamnă că oamenii lucrează pentru tine? Să presupunem că ai o firmă cu un angajat, pe nume Ed, care lucrează 8 ore pe zi pentru tine. Tu ești plătit pentru 16 ore pe zi, deoarece reții o parte din productivitatea lui Ed pentru firma ta. Deci randamentul tău crește pe baza eforturilor lui Ed, care este angajatul tău. Prin urmare, teoretic, cu cât ai mai mulți angajați, cu atât randamentul tău este mai mare.

Dar mărirea numărului de angajați este oare soluția pentru a-ți mări veniturile? Dacă ai fost proprietarul unei afaceri cu mai mulți angajați, știi că teoria nu coincide cu realitatea. Motivul este simplu: niciun angajat nu va munci la fel de mult ca tine pentru afacere, deoarece nu este în proprietatea lui. Îți amintești de mașina închiriată? Nu este a ta, n-o lustruiești! Pentru a putea să obții randament maxim, trebuie să le permiți oamenilor, într-o formă sau alta, să aibă sentimentul de proprietate.

niciun angajat nu va munci la fel de mult ca tine

O altă problemă într-o companie tradițională este aceea că angajații, vânzătorii, artiștii sau agenții au o capacitate limitată de a-și folosi randamentul în aceeași măsură în care o poate face un proprietar al unei afaceri. Aceasta creează un conflict care conduce la lucrul de care se tem majoritatea proprietarilor unei afaceri: părăsesc compania luând cu ei tot ce au învățat și își încep propria afacere. Nu numai că pierzi o sursă de venit, dar ei devin acum concurenții tăi!

În afacerile în rețea, fiecare are o parte din proprietate și aceeași ocazie de a obține un randament maxim din eforturile personale. În plus,

cu cât instruiești mai mulți lideri care reușesc să își dezvolte propria rețea, cu atât câștigați, tu și ei, mai mult. Asta înseamnă să obții randament maxim. Nu există niciun stimulent pentru ei să iasă din rețea și să pornească pe cont propriu, deoarece se află deja în poziția ideală pentru a-și valorifica eforturile. Acest sistem te stimulează să faci tot ce este în puterea ta să-i ajuți pe lideri să învețe și să-și dezvolte rețeaua și toți cei implicați au numai de câștigat. Singura cale prin care poți să reții un lider adevărat este să-l pui în poziția de proprietar, oferindu-i astfel ocazia de a obține randament maxim din eforturile lui.

randament maxim

Unii oameni dau peste o afacere în rețea și spun: „Nu-i o afacere din aceea piramidală?". Ei bine, ce înseamnă o piramidă? Arborele genealogic al familiei tale are forma unei piramide. La fel și guvernul și, practic, orice afacere sau organizație din lume. Majoritatea oamenilor care pun această întrebare vor să știe dacă o afacere este astfel organizată încât oamenii din vârf să câștige toți banii și cei de jos să facă toată munca.

Dar o companie tradițională cum funcționează? Nu este un președinte în vârf? Câștigă un director de vânzări mai mult decât președintele? Firește că nu. Câștigă funcționarii din birouri mai mult decât un director de vânzări? Nu. Există un lanț ierarhic și fiecare nivel al structurii companiei câștigă mai puțin decât cel de deasupra. Chiar și în ocupații ca vânzările, unde unele companii susțin că nu există niciun plafon pentru venituri, vedem că structura comisioanelor este ajustată pentru ca veniturile să rămână sub cele ale conducerii firmei. Într-o companie,

persoanele din vârf câştigă cel mai mult, iar cei de la bază cel mai puţin. Asta este ceea ce numesc eu „piramidă".

Într-o afacere în reţea bine organizată, vei avea aceleaşi oportunităţi ca toţi ceilalţi. Structura este fluidă şi aceasta permite unei persoane să câştige la fel sau mai mult decât oricare alta. Venitul câştigat depinde doar de dimensiunile organizaţiei pe care o construieşti. Cu alte cuvinte, eşti plătit pentru ceea ce produci. Cu cât aduci mai mult profit organizaţiei, cu atât mai mult profit păstrezi pentru tine. Acesta mi se pare mie un sistem corect. După părerea mea, este cea mai bună formă de întreprindere liberă.

merită să cercetezi

Cred că ar fi o greşeală pentru oricine să respingă ideea că reţelele de distribuţie directă (multi-level marketing) sunt o cale viabilă de a crea libertate financiară. Robert Kiyosaki numeşte această oportunitate „franciză personală" pentru omul obişnuit, pentru că îi oferă omului obişnuit şansa de a construi o afacere mare. Fapt este că acest sector s-a maturizat suficient în ultimii ani ca să merite să-l cercetezi.

Oricine îşi aminteşte de vremurile de început ale unor companii ca Avon, Mary Kay, Amway sau Shaklee va fi şocat când va vedea cum au evoluat. Considerate odată ca oportunităţi de mici câştiguri, aceste companii au devenit acum giganţi multinaţionali, multimiliardari, utilizatori inteligenţi ai Internetului care şi-au câştigat un loc remarcabil în lumea afacerilor.

Nu-i nevoie să mă crezi pe cuvânt. Cercetează-le din punctul de vedere ale unui investitor. Warren Buffet, unul dintre cei mai bogaţi oameni din lume şi expert financiar extrem de respectat, a investit recent într-o afacere de distribuţie directă. Evident, el crede că merită să investeşti într-un sector care se apropie de 100 de miliarde de dolari anual.

În ciuda faptului că aceste afaceri în reţea au fost şi sunt greşit înţelese, companii ca Microsoft, Sony, Disney, Nabisco, Office Depot, IBM, Circuit City, Levi's şi alte câteva sute continuă să îşi distribuie produsele prin aceste canale. Aceste afilieri reprezintă un angajament ferm faţă de credibilitatea şi succesul în creştere al afacerilor în reţea.

recomandări personale

Gândeşte-te de ce este o decizie bună ca orice corporaţie să-şi distribuie produsele printr-un sistem bazat pe recomandări personale. De obicei, companiile cheltuiesc 20% din bugetul lor pentru a-şi promova produsele prin televiziune, radio, panouri publicitare, pancarte, etc. L-am auzit pe preşedintele unei mari companii spunând membrilor consiliului de administraţie: „Jumătate din banii cheltuiţi pe publicitate sunt pur şi simplu irosiţi. Problema este că nu ştim care jumătate". Cu ajutorul unei reţele de distribuţie directă, furnizorii de produse şi servicii au acces imediat la o bază de clienţi loiali, dornici să facă publicitate pentru ei. Iar când un produs este vândut, şi numai atunci, furnizorii plătesc un comision. Această soluţie unică are efectul unei publicităţi eficiente în proporţie de 100%.

secretul cel mai bine păzit în marketing

Un mod inteligent de a face afaceri? Cu siguranță. Este secretul cel mai bine păzit în marketingul zilelor noastre și, de aceea, tot mai multe companii se afiliază la aceste canale inteligente de distribuție.

7. Îndrumarea din partea unui mentor de succes

Există multă înțelepciune în fraza: „Fă afaceri pentru tine însuți, dar nu prin tine însuți". Pentru majoritatea oamenilor, un obstacol obișnuit pe drumul spre statutul de Proprietar al unei afaceri sau chiar de Liber-profesionist sau Mic întreprinzător este teama de necunoscut. Cu ani în urmă, pe când lucram la o companie furnizoare de componente pentru computere, am făcut exact ce am discutat mai devreme. Am luat cu mine tot ce învățasem în acea companie și mi-am început propria afacere.

important este să urmezi calea unui mentor de succes

Am realizat curând că ceea ce m-am gândit să învăț înainte să-mi încep afacerea nu era suficient. Au apărut multe întrebări și preocupări la care nu m-am gândit niciodată înainte să lansez afacerea. Din motive evidente, nu puteam să mă întorc la proprietarul pentru care lucrasem să-i cer sfatul în legătură cu provocările cărora trebuia să le fac față. De fapt, oricine avea cunoștințele și experiența de care eu aveam nevoie m-ar fi considerat un concurent. Lăsat pe cont propriu, am ajuns într-o fundătură.

Acea experiență mi-a dat o lecție costisitoare despre importanța de a urma calea unui mentor de succes. Nu eram unul dintre cei care aveau nevoie să se bălăcească în informații despre succes. Nu aveam nevoie de motivație; aveam nevoie de orientare și concentrare. Nu aveam nevoie de un antrenor care să stea pe bancă;

aveam nevoie de un mentor care să fie alături de mine în tranșee. Nu aveam nevoie de un mesaj sforăitor care să mă motiveze pentru moment; aveam nevoie de un sistem personalizat care să mă mențină inspirat și profitabil pentru o viață.

Pentru a realiza lucruri mărețe în afaceri, ca și în viață, toți avem nevoie de un mentor, un ghid, un sfătuitor, cineva care să ne arate cum și care sfori se trag pentru a obține succesul. În mod ideal, trebuie să fie cineva în care avem încredere și care are un interes solid în succesul nostru financiar, cineva care vede potențialul nostru indiferent de trecut și care ne va ajuta să valorificăm acest potențial.

o bancnotă de 20 de dolari

Odată, un vorbitor și-a început seminarul arătând o bancnotă de 20 de dolari. El i-a întrebat pe cei 200 de oameni din sală: „Cine vrea bancnota asta de 20 de dolari?". Au început să se ridice mâini prin sală, iar el a continuat: „Voi da acești 20 de dolari unuia dintre voi, dar, mai întâi, dați-mi voie să fac asta". Se apucă să mototolească bancnota de 20 de dolari, iar apoi întrebă: „Cine o mai vrea?". Încă mai erau câteva mâini în aer. „Ei bine," zise el, „Dar dacă fac asta?". El aruncă bancnota pe podea și începu să calce pe ea. Apoi a luat-o, așa murdară și mototolită cum era, și a spus: „Acuma, cine o mai vrea?". Încă erau mâini ridicate.

Iată lecția: „Prieteni, am învățat toți o lecție valoroasă de la această bancnotă de 20 de dolari. Orice am făcut cu ea, încă o vreți pentru că valoarea ei n-a scăzut. Încă are o valoare de 20 de dolari". Mulți dintre noi au fost aruncați afară,

nu-ți poți pierde niciodată valoarea

făcuți bucăți (la figurat, bineînțeles), tăvăliți în noroi datorită propriilor decizii sau a circumstanțelor cu care s-au confruntat. Și, cu toate că uneori ne putem simți fără valoare, indiferent de ce s-a întâmplat sau se va întâmpla, nu-ți vei pierde niciodată valoarea. Murdar sau curat, zdrobit psihic sau numai ușor șifonat, rămâi neprețuit pentru aceia care te iubesc și cred în tine.

„Principala dorință a unui om este să aibă alături pe cineva care să-l ajute să realizeze ceea ce știe că poate face." – Ralph Waldo Emerson

8. Construieşte-ţi o viaţă reuşită, în loc să-ţi câştigi doar traiul

nu-ţi îngropa identitatea şi obiectivele

În 1956, William Whyte a scris o carte intitulată *The Organization Man.* La vremea aceea, termenul a intrat în vocabularul curent şi a avut un profund impact social. Această etichetă descria chintesenţa lucrătorului din Statele Unite ale Americii: un individ, de obicei bărbat, care-şi ignora sau îngropa propria identitate şi propriile obiective punându-se în slujba unei mari organizaţii care-i recompensa anihilarea eului printr-un salariu regulat, promisiunea siguranţei locului de muncă şi un loc fix în lume.

Angajatul tipic propovăduia, adeseori, un individualism neînduplecat dar, în loc să-l aplice cu adevărat „îşi cobora pretenţiile pentru a avea o slujbă bună, plătită mulţumitor, o pensie adecvată şi o casă frumoasă într-o comunitate agreabilă, cu oameni cât mai asemănători lui", după cum spune Whyte.

În zilele noastre, vedem antiteza Angajatului tipic. Internetul şi mondializarea, cuplate cu nesiguranţa locurilor de muncă împing tot mai mulţi oameni să caute căi mai bune de a-şi câştiga existenţa, iar progresele tehnologice oferă unor indivizi, ca mine şi ca tine, oportunităţi sporite mai mult ca niciodată. Oamenii sunt acum în măsură să comunice şi să aibă acces la informaţii

mai rapid şi mai eficient decât oricând şi, în plus, nu mai suntem legaţi de un loc anume. Dacă ar putea alege, cine n-ar prefera să se bucure de flexibilitate în gestionarea timpului şi să lucreze mai aproape de casă? Cine n-ar vrea să obţină o creştere a venitului cu mai mult de 3% pe an? Şi, cu toate acestea, majoritatea corporaţiilor americane rezistă la schimbare, chiar dacă angajaţii lor sunt tot mai deziluzionaţi, claustraţi în cuburile lor de beton?

„omul liber de contract"

Noul model al Americii va fi „omul liber de contract" – un individ independent, fără un contract de muncă, cu solide cunoştinţe tehnice, creativ, aventuros, cu spirit întreprinzător, care caută să-şi construiască o viaţă după placul său. *USA Today* a publicat date din care rezultă că timpul mediu de navetă la locul de muncă este de 52 de minute numai dus. Aceasta înseamnă aproape două ore adăugate la ziua de muncă, adică 10 ore în plus la săptămâna de lucru! Într-un an, se adună 500 de ore, adică 12 săptămâni de lucru, iar în zece ani vor fi doi ani pierduţi făcând naveta! Câţi dintre oamenii aceştia crezi că ar fi fericiţi „să facă naveta" la locul de muncă în papuci?

După afirmaţiile lui Frank Feather, cineva îşi începe o afacere la domiciliu la fiecare 11 secunde – adică 50.000 pe săptămână! Dintre cei care au deja afaceri la domiciliu, 81% spun că le place libertatea pe care au dobândit-o şi controlul asupra propriului destin. De fapt, câştigarea banilor a fost factorul motivant pentru mai puţin de 50% dintre ei, iar un procent copleşitor de 93% spune că nu regretă alegerea lor şi că ar lua-o de la început în acelaşi mod.

Nu-i deloc surprinzător că afacerile la domiciliu se înmulţesc în toată lumea mai repede ca niciodată. Jurnalele sunt pline de ştiri şi statistici tulburătoare despre economie, bursă, fuziuni, externalizare, fraudă corporativă, falimente, restructurări şi altele. Oamenii caută să transforme „casa, dulce casă" într-un birou producător de venituri.

Există peste 20 de milioane de afaceri la domiciliu în Statele Unite, afaceri care generează venituri anuale estimate la 450 de miliarde de dolari. Iar unul din şase adulţi lucrează într-o afacere la domiciliu, cea mai mare parte din ei cu timp parţial. Înainte să te hotărăşti să dai la o parte aceste mici afaceri ale lui „mămica şi tăticu", aruncă o privire asupra cifrelor. Revista *Money* raportează că una din cinci afaceri la domiciliu produce un venit anual brut între 100.000 de dolari şi 500.000 de dolari! Iar Agenţia Naţională pentru Întreprinderi Mici raportează că aproape 20.000 de întreprinzători au câştigat deja peste un milion de dolari anual lucrând la domiciliu.

fă ceva măreţ cu viaţa ta

În trecut, poate că afacerile la domiciliu au fost văzute ca un hobby sau ca o sursă secundară de venit, dar revoluţia în tehnologia informaţională a ridicat munca la domiciliu la rangul de centru de dezvoltare a afacerilor şi de stimulare a spiritului întreprinzător. Mediul de afaceri al zilelor noastre se transformă rapid, iar cei care alimentează acest nou sector de afaceri se vor dezvolta şi vor înflori în anii ce vin.

9. Îţi poţi folosi talentele şi pasiunile

Unul dintre cele mai grozave aspecte ale construirii unei echipe bune în orice afacere este acela că ies la suprafaţă oameni cu calităţi de conducere care sunt într-adevăr crema. Dacă ar fi fost să-mi aleg echipa, nu puteam să aleg nici cu mâna un grup mai bun de indivizi care trăiesc conform „Imaginii Viitorului". Există un proces de selecţie naturală care are loc când sunt testate calităţile de conducător, iar cei care profită de ocazie sunt aceia care aleg să-şi trăiască viaţa cel mai deplin.

procesul de selecţie naturală

„Iubeşte-ţi munca, crede în produsul tău, alege oameni buni." – Debbi Fields

Nimeni nu alege să se nască. Dar acum, că suntem pe acest pământ, avem responsabilitatea să facem ceva cu viaţa care ne-a fost dăruită. Fiecare om are daruri unice pe care numai el le poate dezvolta şi pune în practică. Orice mijloc de realizare ai alege, fă ceva măreţ cu viaţa ta. Nu ajunge la sfârşit cu darurile tale nedespachetate.

despachetează-ţi darurile personale

10. Îţi sunt recunoscute meritele

Recunoaşterea meritelor este de departe practica cea mai subestimată şi secretul cel mai bine păstrat în afaceri şi în viaţa de zi cu zi. Oamenii evoluează şi prosperă acolo unde li se recunoaşte fiecare mic pas pe care-l fac. Recunoaşterea meritelor oferă satisfacţie în muncă, construieşte stimă de sine şi consolidează performanţele dorite. De asemenea, promovează încredere, respect şi o excepţională colaborare în echipă.

oamenii evoluează şi prosperă acolo unde li se recunoaşte fiecare mic pas pe care îl fac

Ignoranţa în privinţa importanţei recunoaşterii meritelor se poate baza pe convingerea că recunoaşterea este ceva sentimental, difuz, care are legătură doar cu femeile, sau că recunoaşterea este valoroasă numai în medii de vânzări competitive. Dacă aceasta este convingerea ta, ratezi forţa care motivează cel mai mult când lucrezi în echipă. Este secretul cel mai bine păstrat în afaceri şi în viaţă. Încearcă să recunoşti meritele oamenilor şi vei vedea cum oameni care nu au reacţionat la niciun alt stimulent sunt în stare să calce pe cărbuni încinşi pentru laude sincere şi recunoaştere. Cel mai preţios dar pe care îl putem oferi altora sunt laudele noastre sincere şi încurajările. Poate că nu toţi o recunosc, dar oricine tânjeşte după recunoaştere!

Şi, înainte să treci peste acest paragraf, GÂNDEŞTE-TE la ce ţi-am spus...

Este cel mai bine păstrat secret în afaceri şi în viaţă! Adică nu doar la locul de muncă, dar şi în comunitate şi acasă. Prieteni, vecini, asociaţi, şefi, angajaţi, profesori, lideri, părinţi, copii, fraţi şi surori, toţi sunt mai receptivi dacă le adresezi laude sincere şi încurajări. Povestea următoare ilustrează efectul pe care-l pot avea încurajările unei mame asupra vieţii fiului ei.

cel mai bine păstrat secret

Tatăl meu a murit când aveam doar trei ani, lăsând-o pe mama singură să-i înveţe pe cei patru băieţi ai lor cum să trăiască şi să iubească. N-a fost deloc uşor pentru ea. Muncea în schimburi de 12 ore ca profesoară la o şcoală serală dar, cumva, s-a descurcat. Sosea acasă târziu, ne pregătea cina, ne asculta istorisirile şi ne pregătea pe toţi pentru culcare, înainte să aibă timp şi pentru ea. Nu m-am gândit niciodată la asta pe atunci, dar acum îmi este limpede că noi eram viaţa ei. Îmi amintesc că am întrebat-o odată de ce a făcut atâtea sacrificii pentru noi, iar răspunsul ei a fost uimitor:

„Succesul vostru va fi cea mai mare realizare a mea".

Din acea zi, atitudinea şi acţiunile mele s-au schimbat. Am dobândit puterea şi curajul să înfrunt problemele, în loc să fug din calea lor. Voiam să ajung pe noi culmi şi să îi depăşesc aşteptările, drept răspuns la eforturile ei. Mama mi-a fost alături întotdeauna la toate competiţiile şi era întotdeauna prima persoană la linia de sosire şi ultima persoană care părăsea locul

competiției. Încă îmi sună în urechi acele cuvinte care mi-au schimbat viața. Obiectivul ei era să ne dea o bază de pornire și ocazia să realizăm lucruri mărețe, iar ambiția mea a fost să valorific ocazia oferită.

oricine tânjește după aplauze

„Există momente de succes în viața fiecăruia dintre noi și majoritatea dintre ele se datorează încurajării primite din partea cuiva. Nu-mi pasă cât de grozav, faimos sau plin de succes este un bărbat sau o femeie; oricine tânjește după aplauze." – George M. Adams

Poate că, la fel ca mine, ai devenit victimă a ignorării acestui principiu vital, sau ai ignorat tu însuți acest principiu. Iată un sondaj cu două întrebări efectuat de Eric Harvey pentru a ilustra ideea de mai sus.

momente de succes

1. Ai simțit vreodată că nu ai fost apreciat sau nu ți-au fost recunoscute suficient lucrurile bune pe care le-ai realizat?
2. Ai ratat vreodată ocazia să recunoști meritele oamenilor cu care lucrezi?

Dacă ești la fel ca majoritatea dintre noi, există o șansă mare să răspunzi cu „Da" la ambele întrebări.

Ador să povestesc despre cum soția mea a fost invitată să fie jurat la tribunal. Pe când se așeza în sala de judecată alături de alți oameni dintre care urma să se aleagă jurații, grefierul începu prin a prezenta judecătorul. După ce i-au fost menționate toate titlurile, draga mea Kim a început să-l aplaude. Aplauzele ei au atras atenția tuturor celor din sala de judecată, altfel silențioasă. Oarecum jenată că fusese singura care aplaudase, a zâmbit în sinea ei când și-a dat seama că era într-un alt mediu decât cel cu care era obișnuită. Poți paria că ea a fost juratul preferat al judecătorului în acea zi!

oamenii sunt mai flămânzi de dragoste și apreciere decât de pâine

„În această lume, oamenii sunt mai flămânzi de dragoste și apreciere decât de pâine." – Maica Tereza

Note personale

capitolul 12

RĂSPLATA

Oare merită? Aceasta este întrebarea la care aveam nevoie de răspuns. Aveam nevoie să știu că merită să fac saltul. Și, cu siguranță, a meritat! Deși este numai începutul a ceea ce sper să realizez, mi-am câștigat libertatea și un sentiment profund de prietenie și dragoste din partea frumoasei mele soții, care m-a făcut să mă simt întotdeauna ca un erou. Am câștigat timp prețios, pe care l-am investit în educația copiilor mei, și am fost în măsură să am o contribuție pozitivă în viața altor oameni. Am câștigat prieteni minunați și am trăit o aventură uimitoare.

trăiește fiecare zi cu pasiune

Și, cel mai bun lucru dintre toate, mă simt cu adevărat viu! Îmi urmăresc visele și trăiesc fiecare zi cu pasiune. Da, a meritat. Dar n-a fost întotdeauna ușor să cred asta. Uitându-mă în jurnalul meu, am găsit următorul text:

> *Ultimii câțiva ani au fost dulci-amărui. Am fost binecuvântat cu realizări, dar am luptat pentru ele. Mi-am păstrat speranța, dar au fost momente când aproape am pierdut-o. Am făcut greșeli, dar am fost iertat.*
>
> *Am ieșit uneori de pe drumul bun, dar am rămas un om de încredere. Am încasat lovituri și m-am întrebat dacă merită să continui, dar am rămas pe câmpul de*

bătălie și nu m-am mișcat din prima linie. Indiferent ce s-a întâmplat și ce am simțit, nu am ieșit niciodată din „joc".

momentul „răsplății"

Este o nouă zi și voi continua. Voi rămâne în „prima linie". Mai mult decât orice, am nevoie să devin omul care m-am născut să fiu. Nu voi dispera, nu îmi voi slăbi credința și nu voi renunța niciodată!

Oriunde văd o sământă de ambiție, o voi uda. Oriunde văd un embrion de lider, îl voi hrăni.

Ori de câte ori văd cea mai mică scânteie de speranță în ochii cuiva, voi insufla încredere pentru ca ea să devină o flacără.

Am fost făcut pentru asta, dăruit pentru asta și sunt responsabil să fac asta. Fă și tu asta și vei simți același sentiment de împlinire.

Dar oare călătoria ta va merita efortul? Numai tu poți afla răspunsul la această întrebare, când ajungi la momentul „răsplății". Poate că vei gândi că a meritat în momentul în care îți vei câștiga libertatea și vei ieși pentru ultima oară din biroul șefului tău, știind că ziua de mâine și tot restul vieții îți aparțin numai ție.

„Cu banii nu poți cumpăra fericire, dar poți cumpăra cu siguranță, veselie." – Brad DeHaven

Poate vei gândi că a meritat în momentul în care tu și familia ta vă veți pregăti cu entuziasm

savurează momentul

bagajul pentru acea lungă vacanță despre care vorbeați de multă vreme; sau când te vei trezi în prima dimineață în noua ta casă și vei mai rămâne încă puțin lungit, savurând momentul; sau poate când vei ajusta scaunul șoferului în noua ta mașină de marcă și îi vei explora toate accesoriile de lux înainte să ieși pe alee pentru a lua prânzul în restaurantul tău favorit; sau când vei vedea o privire de respect și dragoste în ochii soției tale; sau când te vei simți împăcat la gândul că familia ta este asigurată din punct de vedere financiar; sau când vei vedea lacrimile de ușurare și recunoștință în ochii unei rude în vârstă când îi spui să nu-și mai facă griji pentru că de acum te vei ocupa tu de toate cheltuielile ei; sau când vei primi de la o fundație de binefacere un telefon de mulțumire pentru impactul pe care l-a avut contribuția ta generoasă; sau când vei lipi un plic în care se află bani pe care-i trimiți anonim unei familii nevoiașe.

merită să pornești în această călătorie

Și poate vei gândi că a meritat când îți vei vedea părinții vorbind plini de mândrie despre tine prietenilor; sau când vei vedea acea neprețuită privire de surpriză în ochii unor vechi prieteni care se îndoiau de șansele tale de succes; sau când vei privi în oglindă și vei vedea, pentru prima oară în viața ta, o persoană care își trăiește viața cu pasiune. Numai tu vei ști în acel moment dacă a meritat să pornești în această călătorie.

Îmi place ce a spus Dawna Markova în cartea sa *I Will Not Die an Unlived Life*: „Am nevoie să mă debarasez de tot ce nu mai este viu, să mă cercetez suficient pentru a găsi ceea ce este important pentru mine. Am nevoie să mă debarasez de

realizarea visului cuvintele *nu trebuie, nu pot, nu voi face*, pentru a putea ajunge acolo unde vreau să ajung".

Te vei debarasa de tot ce te împiedică să-ţi realizezi visul?

Când totul a fost spus şi făcut

Viaţa este scurtă, viaţa este preţioasă şi toţi suntem muritori. Niciunul nu capătă o a doua şansă. Avem doar un timp scurt şi o singură şansă de a ne trăi viaţa din plin sau de a regreta... ceea ce ar fi putut să fie. Vreau să-mi sfârşesc viaţa „fără regrete". Niciun regret.

viaţa este scurtă

În cartea sa *The Alchemist*, Paulo Coelho spune că cea mai mare minciună din lume este: „... într-un anumit moment al vieţii noastre pierdem controlul şi viaţa ne este dirijată de soartă. Aceasta este ce mai mare minciună din lume". Viaţa nu îţi este controlată de soartă; tu eşti cel care îţi controlezi viaţa.

nimeni nu capătă o a doua şansă

Îţi poţi realiza visele. Este alegerea ta şi se află în mâinile tale. Sper că în călătoria pe care am făcut-o împreună prin această carte te-am provocat să-ţi re-vezi cursul vieţii, să-ţi descoperi visul, să identifici obstacolele şi să găseşti noi căi de evoluţie. Şi poate că, pentru prima dată, ai răspuns provocării de *a gândi* cu adevărat.

Eu cred că „un obstacol identificat este un obstacol pe jumătate depăşit". Când vei închide peste un moment această carte şi vei avea o idee clară despre obstacolele pe care eşti pregătit să le depăşeşti, despre circumstanţele pe care eşti pregătit să le schimbi şi despre visul pe care eşti pregătit să-l urmăreşti, AI FĂCUT JUMĂTATE DIN DRUM SPRE DESTINAŢIE! Ai făcut jumătate din drum pentru a trăi viaţa pe care ţi-ai

te provoc

viitorul pe care ți-l imaginezi te așteaptă

gândit-o. Trăiește-ți visul! Demarează! Viitorul pe care ți-l imaginezi te așteaptă!

„Viața nu este o călătorie făcută spre mormânt cu intenția de a ajunge în siguranță și cu un corp bine conservat ci, mai degrabă, o aventură după care, epuizat de efortul urcușului, să exclami: «Uau, ce cursă grozavă am avut!»" – Anonim

Note personale

Elogii la adresa cărţii IMAGINEA VIITORULUI

„Citeşte cartea asta, hrăneşte-ţi mintea cu ideile ei bogate şi prosperă."

– Frank Feather, fost director executiv în domeniul bancar, expert în tendinţele economiei globale şi autor al Future Consumer.com şi Biznets: The Future of Business

„Aş vrea să am câte un cent pentru fiecare dolar care va fi creat de cititorii acestei cărţi.

– Chris Steer, consultant în investiţii la JPMorgan.

„Cartea asta este un instrument puternic pentru cei care vor să prospere."

– Denise Stephens, Teacher of the Year 1993.

DESPRE AUTOR

Autorul acestei cărţi, Brad DeHaven trăieşte în San Diego împreună cu soţia sa Kim şi cei trei copii ai lor, conduce o echipă extraordinară de întreprinzători în industria vânzărilor directe şi este calificat la nivelul de Diamant. Brad DeHaven se bucură de recunoaştere internaţională în domeniul construirii afacerilor de marketing în reţea şi se bucură de aprecierea unanimă a celor care îşi doresc să obţină independenţă financiară prin propria afacere. Conferinţele sale pe tema construirii şi consolidării echipei şi pe tema modalităţilor neconvenţionale de generare a profiturilor dintr-o afacere independentă sunt preţuite de sute de mii de întreprinzători din întreaga lume.

Brad DeHaven, este un antreprenor de succes, un lider dinamic şi este recunoscut în toată lumea pentru capacitatea lui de a-şi inspira cititorii şi ascultătorii să atingă niveluri superioare de succes autentic, să progreseze tot mai mult în viaţa personală şi profesională.

Anual se adresează oamenilor din întreaga lume în legătură cu dezvoltarea personală și profesională și cu capacitatea de a avea propria afacere.

Brad DeHaven a obținut o diplomă în inginerie la universitatea din San Diego și a intrat în lumea afacerilor punând pe picioare o afacere în domeniul consultanței IT.

Fiind conștient de noile tendințe economice și de direcția în care se îndreaptă lumea a început o afacere de e-comerț împreună cu soția sa Kim, reușind să ajungă la cele mai înalte niveluri de recunoaștere.

După trei ani de cercetare a oportunităților pe care noile tehnologii le oferă celor care vor o afacere la domiciliu el a publicat în 2005 prima ediție a lucrării *Imaginea Viitorului*. Aceasta a devenit rapid un best seller cu sute de mii de copii vândute și traduceri în coreană, cehă, chineza mandarină, indiană și croată. Este momentul ca și cititorii români să beneficieze de înțelepciunea lui Brad DeHaven și să descopere cum își pot crește abilitatea de a crea venituri în noile condiții economice. Este momentul ca noi toți să renunțăm la teoriile depășite și la așteptările nerealiste privind propria valoare pe piața muncii.

În condițiile actuale, să devii productiv ca individ nu mai este doar o posibilitate de a supraviețui, este o obligație. Ca să prosperi în actuala economie globală aflată în plină expansiune, trebuie să fii mai mult decât productiv. „Vandabilitatea" pe piața muncii în ziua de astăzi se măsoară în termeni de pasiune, dorință de împlinire

personală, capacitate de a contribui și disponibilitate de folosire a tuturor darurilor. Toate acestea cer un nou mod de a gândi. Datorită informațiilor din *Imaginea Viitorului* vei prelua controlul propriului destin, indiferent de pregătirea pe care o ai în acest moment și de direcția pe care vrei să o dai carierei tale.

Imaginea Viitorului nu conține informații generale despre strategii pentru piața de capital sau despre cum poți pune pe picioare o afacere *.com* promițătoare și răsunătoare, ci oferă direcții clare despre cum poți să progresezi cu deplină încredere în forțele tale într-un timp al incertitudinilor. La urma urmei, tocmai timpurile marilor schimbări sunt timpurile de care pot beneficia cei care au viziune și se adaptează noului. Astfel de timpuri îi afectează doar pe cei care continuă să susțină vechile moduri de a face lucrurile.

Indiferent că vrei sau nu să-ți dezvolți propria afacere, cartea te va împinge într-o direcție din care vei profita nu numai tu; va profita familia ta și vor profita prietenii tăi de noul mod în care vei aborda afacerile și viața.

Mesajul lui Brad DeHaven este simplu: **„Nimeni nu poate să te plătească cu atât cât valorezi! Doar tu poți face asta!"**. Inspiră-te din numeroasele relatări ale unor întâmplări reale și din ideile privind ciclul realizărilor sau privind cele trei calități esențiale.

Brad DeHaven susține cu tărie că inteligența cognitivă nu este cheia succesului. El demonstrează cu exemple grăitoare că cele trei calități

esenţiale pentru succesul autentic al omului modern sunt: inteligenţa emoţională (IE), inteligenţa financiară (IF) şi inteligenţa relaţională (IR). Spre deosebire de inteligenţa cognitivă, calităţile de mai sus pot fi dobândite de oricine. Odată ce vei accepta acest fapt, calitatea vieţii tale se va îmbunătăţi pentru totdeauna.

Permite informaţiilor din această carte să te conducă într-o călătorie de descoperire a bogăţiilor pe care ţi le poate oferi noua Eră a Informaţiilor. Permite informaţiilor din această carte să-ţi răspundă într-un mod pe cât de neconvenţional pe atât de eficient la întrebarea financiară de bază: „Cum pot trăi o viaţă mai prosperă?".

Descoperă cum poţi crea *Imaginea Viitorului* pe care îl meriţi!

...Nu-i vorba de vreo nouă companie strălucitoare sau despre cum să obţii un pachet salarial mai avantajos. ...Nu-i vorba despre cum poţi pune pe roate o afacere online sau de vreo nouă strategie de investiţii la bursă. ...Şi nu, nu-i vorba de o cale mai uşoară de a face bani. Este vorba de răspunsuri la toate frământările tale financiare, este vorba despre un mod de a-ţi trăi viaţa din plin.

***Imaginea Viitorului* tău nu trebuie să înceapă de la planificarea financiară, ci de la visul tău.**

Valoarea acestei cărţi vine din aplicabilitatea practică pe care o are pentru *tine*. Indiferent cine eşti, ce pregătire ai şi la ce circumstanţe trebuie să faci faţă, ideile acestea vor avea impact asupra vieţii tale şi-ţi vor deschide mintea în faţa unui nou tărâm al posibilităţilor. Indiferent că vrei sau nu să-ţi dezvolţi propria afacere, cartea te va împinge într-o direcţie din care vei profita nu numai tu; va profita familia ta şi vor profita prietenii tăi de noul mod în care vei aborda afacerile şi viaţa.

În condiţiile actuale, să devii productiv ca individ nu mai este doar o posibilitate de a supravieţui, este o obligaţie. Ca să prosperi în actuala economie globală aflată în plină expansiune, trebuie să fii mai mult decât productiv. „Vandabilitatea" pe piaţa muncii în ziua de astăzi se măsoară în termeni de pasiune, dorinţă de împlinire personală, capacitate de a contribui şi disponibilitate de folosire a tuturor darurilor. Toate acestea cer un nou mod de a gândi. Datorită informaţiilor din *Imaginea Viitorului* vei prelua controlul propriului destin, indiferent de pregătirea pe care o ai în acest moment şi de direcţia pe care vrei să o dai carierei tale.

Mesajul lui Brad DeHaven este simplu: ***„Nimeni nu poate să te plătească cu atât cât valorezi! Doar tu poţi face asta!".***

Permite adevărurilor din această carte să te conducă într-o călătorie de descoperire a belşugului pe care ţi-l poate oferi *Imaginea Viitorului.*

Brad DeHaven locuieşte în San Diego, California, împreună cu soţia sa, Kim, şi cu cei trei copii ai lor: Blake, Bailey şi Brady. Pentru că doreşte cu adevărat să-i sprijine pe toţi cei care vor să obţină *independenţa financiară,* Brad îşi prezintă conceptele în conferinţe şi seminarii susţinute peste tot în lume.

BUSINE$$TECH
INTERNATIONAL
LIFETECH
www.businesstech.ro

9 789738 495548